



## СОДЕРЖАНИЕ

1. Немного о себе .....	3
2. Почему я составила сборник полезностей .....	4
3. Составляющие успеха .....	5
4. Для чего необходимо добиваться успеха .....	6
5. Изучите себя (тест) .....	7-8
6. Идеи для бизнеса .....	9-10
7. Вера .....	11-12
8. Создание команды .....	13-14
9. Аффирмации успеха .....	15
10. Промоушн – путь к успеху .....	16-19
11. Качества, необходимые для достижения успеха в сетевом маркетинге .....	20
12. Шаги обладания системы для успеха .....	21
13. 12 источников успеха .....	22
14. Полезные советы для получения успеха .....	23
15. 10 советов на пути к достойной жизни .....	24
16. 7 секретов счастливого человека .....	25
17. Настрой на успех и здоровье .....	26-28
18. Правила успешного бизнеса .....	29-32
19. Финансовый ликбез .....	33-37
20. Высказывания об успехе .....	38-49
21. 10 непреложных правил для притяжения богатства .....	50-51
22. 3 главных «никогда» .....	52
23. Притчи об успехе .....	53-55
24. Проведение впечатляющих презентаций .....	56-59
25. Быстрый старт .....	60
26. Тест «Сильный ли у вас характер?» .....	61-65
27. Приглашение на мероприятие .....	66-67
28. 100 методов эффективной работы .....	68-73
29. Заключение .....	74

## НЕМНОГО О СЕБЕ

Родом из Амурской области, проживаю в г. Благовещенске, на границе с КНР. Родилась в рабочей семье. Жили, как большинство людей. Голодные не сидели, но и достатка особого не было. Всю сознательную жизнь посвятила педагогическому труду. Работа нравилась, но заработок был всегда небольшой. Поэтому приходилось брать дополнительную нагрузку, что сказывалось на здоровье. Поэтому в дальнейшем мой выбор пал на компанию, связанную со здоровьем. Это Международный Коралловый Клуб.



В жизни было много побед: в спорте, здоровье, авторском начале, воспитании детей, в освоении технологий онлайн. Каждое направление – своя история. Достижения касаются больших жизненных ситуаций. Есть высказывание Джим Рона «Образование поможет жить, самообразование поможет стать богатым». Я позволю перефразировать высказывание на свой лад: Образование, поиск путей выживания и трудолюбие помогли мне и моей семье выжить, а самообразование – достойно жить.

Сетевой как основной вид деятельности не рассматривала, о чем сейчас сожалею, так как наступил заслуженный отдых. И что? Осваиваю онлайн, это помогает мне двигаться к мечте – достойно жить и помогать другим людям.

Мой девиз: «Невозможное – возможно».

## ПОЧЕМУ Я СОСТАВИЛА СБОРНИК ПОЛЕЗНОСТЕЙ?

Необходимо было проработать тему, выделить составляющие, ведущие к успеху, самой держать составляющие во внимание и рекомендовать для использования другим людям.

В результате получился довольно расширенный список разделов (см. содержание), который может по ходу работы пополняться и использоваться в работе, особенно с новичками, что позволит эффективно использовать время.

В содержание сборника включены не только высказывания известных людей по успеху, но и тесты, аффирмации, варианты промоушенов, притчи, настроения и многое другое. В сборник в основном вошел целый материал от успешных людей, взятых из разных источников и собственных наработок.



## СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА

- Мечта, трансформирующая в цель.
- Будет желание – найдутся идеи для воплощения мечты.
- Огромное желание – это побуждает к действиям.
- Принятие самостоятельного решения, взятие обязательств перед собой идти к своей мечте, не смотря ни на что.
- Ежедневное планирование своих действий и анализ проведенной работы.
- Позитивный настрой, уверенность в своих силах.
- Развитие своего главного ресурса, готовность инвестировать в знания.
- Сила воли, настойчивость.
- Умение организовать дело.
- Умение рисковать.
- Расчет на свои силы.
- Дружеский союз с несколькими людьми, найти себе ментора, спонсора.
- Всегда идти в одном направлении.
- Умение решать финансовые проблемы (см. мою группу <http://vk.com/club67122153>).
- Воспитывать качества лидера.



## ДЛЯ ЧЕГО НЕОБХОДИМО ДОБИВАТЬСЯ УСПЕХА

Мне очень понравилась речь лидера компании ССИ Ирины Гейер, где она говорит о своем предназначении на земле. В ее понимании миром правит любовь. Любовь проявляется через дела и поступки, но начинается с осознания того, зачем ты появился на эту землю, в чем твоя миссия.

Добиться успеха – это не только стать на путь финансовой независимости, но и позаботиться о своем роде, изменить статус своего рода, сделать его сильным.

Предназначение мамы не только одеть, обуть, накормить детей, дать образование, но мама – это целая Вселенная, особенно для детей. Ее бесконечное движение в правильном направлении должно увлекать их за собой. Именно мама призвана дать детям путеводную звезду в будущей жизни. Собственным примером показать, как постичь законы победителей, как преодолеть чувство страха перед огромным миром, как найти СВОЙ путь, СВОЕ дело – большое, значимое, нужное людям.

Я с Ириной согласна и поэтому говорю, что путь к успеху – это не только финансовая независимость, копай глубже.



## ПРЕЖДЕ ЧЕМ ГОВОРИТЬ ОБ УСПЕХЕ, ИЗУЧИТЕ СЕБЯ

Прежде чем говорить об успехе, необходимо разобраться в себе, после чего задуматься и определить свое место в жизни. Соответственно вам предстоит большой путь. Но перед этим раздумьем никто не помешает вам и просто раскинуть карты. На дорожку...

Обводите в кружок значок карточной масти слева от высказываний, с которыми вы согласны. Долго не думайте, доверьтесь первому ощущению.

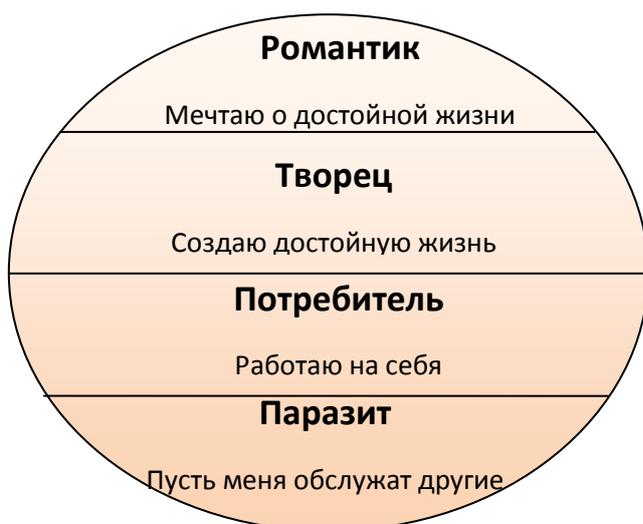
♥	В наше время настоящая дружба встречается редко.
♠	Я очень люблю Ее Величество Халяву.
♥	Я скорее погибну, но честь свою – не уроню.
♦	Я готов делать неинтересную, но очень нужную для всех работу.
♣	Стать богатым, сделав это своими руками, - вот самая прекрасная цель.
♠	Я хотел бы попасть в авиакатастрофу, зная заранее, что останусь невредим.
♦	Если я получу большое наследство, то буду работать не меньше, чем сейчас.
♣	Интересы моей любимой семьи – превыше всего.
♦	Я готов отдать свою левую руку, если это спасет жизнь сотне людей.
♣	Я могу почти весь год копить деньги на классный отпуск.
♥	Я очень жалею всех бездомных животных.
♠	Когда никто мне не помогает, я очень переживаю из-за этой несправедливости.
♥	Для меня самое главное в жизни – Свобода.
♠	Я выбираю болеть за ту спортивную команду, которая обычно побеждает.
♣	На тонущем «Титанике» я любой ценой попал бы в число спасшихся.
♦	Между достойным другом и недостойным братом я выберу – друга.

Расклад окончен, подведем итоги. Подсчитайте, карт какой масти у вас вышло больше всего.

Пика?	Не считите за оскорбление, вы – Великолепный <b>Паразит</b> .
Трефа?	И полку <b>Потребителей</b> прибыло.
Черва?	Споем, синьор <b>Романтик!</b>
Бубна?	Неужели, правда? <b>Творец</b> , снимаю пред Вами шляпу...

А теперь об этих типажах – подробно и всерьез.

## Жизнь обычная, непростая



В течение обычной, то есть достаточно непростой жизни, когда она не праздник, но и не бедствие, среднестатистический человек знает: надо крутиться, чтобы все было и чтобы ничего за это не было. Если человек так живет за свой счет, это нормальный **Потребитель**, основа современного общества, если же его лозунг: «Кто бы меня накормил?» и он ищет возможность пожить за счет чей-то – это знакомый нам **Паразит** (он же – эксплуататор).

**Романтик** в этой же самой ситуации болеет не за себя, он никак не может примириться с несовершенством жизни в целом: «Вот что за скотство?! Живем – в грязи, блин, дружить – разучились, любить не умеем. Разве так надо жить?! Эх!!» Значит, пора достать бутылку и выпить. А потом выпить еще. А потом всем вместе, под гитару, попеть красивые и душевные песни про настоящую любовь, которая обязательно ждет нас за поворотом, и прекрасную жизнь, которая рано или поздно к нам придет...

**Творца** тоже не устраивает несовершенство жизни, но, в отличие от Романтика, он песни не поет и чудес не ждет, а делает то, что от него зависит. Делает каждый день – энергично, настойчиво и гибко. Самое интересное то, что через человеческие усилия жизнь действительно может приобретать новое качество и становится комфортной: красивой, чистой и для людей удобной.

Зная эти типажи, вы можете точно и ответственно определить свою философию жизни, понять, что действительно вас привлекает, после чего честно отслеживать, как – кем? – вы в разных ситуациях себя реально проявляете.

## ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Каждый сам вправе выбирать путь ее реализации мечты. Нужно искать **идею**, быть всегда в поиске, как добиться желаемого. Идею необходимо искать целенаправленно, осознанно. Все время должны думать над идеей, вынашивать её. Великие люди, добившиеся успеха, психологи, рекомендуют отводить специальное время, мин 30 в день, чтобы сосредоточенно работать над созданием идеи. Это творческий процесс и к нему нужно подходить серьезно. Для этого необходимо ежедневно уделять небольшое количество времени, чтобы вас никто не отвлекал. Сосредотачиваться на том, что хотите.

Доказано, что мысли материальны. О чем мы думаем, то и создаем. Так как обычно желаний у нас много, то с темой необходимо определиться быстрее и точнее. Время от времени необходимо пересматривать свои темы. Иногда темы надо и поменять. Когда мы будем целенаправленно работать над этим процессом, то результат обязательно получим.

Большие возможности предоставляет нам интернет в поисках идей, в развитии бизнеса, заработке, оздоровлении, развитии своих способностей и т.д. Наука психология говорит о том, что каждый человек талантлив, только у одних таланты раскрыты, у других – нет. Если работать над собой, то можно развить таланты. Задача каждого определиться, что вас интересует, чем вы любите заниматься. Определитесь с направлением.

**Итак, какие направления деятельности и идеи могу порекомендовать:**

- **Инфомаркет** – это когда создается полезный информационный продукт (книга, видеозаписи, аудиозаписи) с обучающим контентом. Создать полезный информационный продукт может каждый и на любую тему, в которой вы хорошо разбираетесь и можете научить других чему-либо.

- Пока нет своего информационного продукта, можно участвовать в **партнерских программах**, продвигать чьи-то информационные продукты

- Следующий вид деятельности – **коучинг**, это организация обучающих мероприятий. Учите других, развивайтесь сами.

- **Консалтинг** (деятельность по консультированию производителей,

продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой и другой деятельности).

- Кто-то выбирает работу в государственных учреждениях, кто-то имеет свое дело, а кто-то делает выбор реализации своей мечты через МЛМ маркетинг. Предлагаю рассмотреть вариант МЛМ бизнеса. Лучший вариант реализации себя и воплощение мечты в реальность – это **МЛМ бизнес**. МЛМ маркетинг.

МЛМ – это один из самых быстро развивающихся видов бизнеса в современном мире, (вы работаете на себя, не требуются большие инвестиции, Вы подбираете людей, с которыми вы хотите работать, сами определяете сколько времени уделить бизнесу, возможность получения неограниченного дохода, возможность уехать в отпуск и не переживать, что оставили свое дело при условии, обученной команды).

Считаю сетевой бизнес – это как раз тот вид деятельности, где есть возможность воплотить мечты в реальность. Сетевой бизнес подходит для всякого, не зависимо от пола, возраста, но не всякий подходит сетевому бизнесу. Сетевой маркетинг следует выбирать тем, кто стремиться к лучшей жизни. Помнить, что этот вид деятельности прост, но не легок. Если кто-то не знаком и негативно относится к сетевому бизнесу, стоит разобраться, что такое сетевой, какие возможности открывает перед нами этот вид деятельности. Таким образом, можно выбрать направление МЛМ бизнеса, Следует только выбрать для себя подходящее направление. Ибо выбор компании, это очень важно. Именно сейчас большое количество предложений поступает, связанных с деятельностью в Онлайн. Есть возможность развивать свой бизнес как в офлайн, так и в онлайн, в результате чего открываются еще большие перспективы.

Я перечислила одни из основных видов деятельности, но не все. Прежде чем приступить к делу или развивать свой бизнес, необходимо тщательная подготовка, обдумывание своих дальнейших действий.

- Очень много идей можно найти в интернете (смотри каталоги блогов, сайтов, компаний, рассылок, идеи на блоге [mindwork.ru](http://mindwork.ru))

Обязательно необходимо верить в успех

## ВЕРА

Вера – еще один шаг на пути к успеху. Если верить в свой успех, постоянно идти в одном направлении, то вы дойдете до цели. Вера наделяет каждую мысль силой. Уверенность в себе и движущая сила мысли дадут вам возможность подняться на невероятные высоты. Вера ждет того момента, когда вы ее приобретете. Для кого-то она придет сразу, для кого-то необходимо время. Необходимо развивать в себе уверенность, а уверенны будете тогда, когда станете профессионалом в своем деле. Необходимо работать над своей самооценкой. Необходимо, любить себя, ведь вы такой единственный в мире. **Помнить:** все люди талантливы, надо только развить эти таланты. Необходимо работать над своей самооценкой.

Наша голова подобна огороду, если ничего не посадишь, вырастут сорняки. Если посадить хорошие, и ухаживать за ними, вырастут нужные. Посадите, поливайте, прополите, культивируйте, и они подарят вам другие мысли.

### **Предлагаю 5 принципов уверенности в себе:**

1. Вера в себя требует от себя ежедневной работы над собой.
2. Осознание, что господствующие мысли приведут к нужным результатам.
3. Если постоянно думать о своем желании, то найдутся средства для реализации.
4. Я описал свою цель четко, я не оставлю попытки воспитать в себе уверенности для достижения цели.
5. Осознание, что цель может быть достигнута согласно с законом и справедливостью.

Эта формула успеха коренится в законе природы, который до настоящего момента никому не удалось объяснить. Эти законы работают, только их правильно нужно трансформировать, либо они будут работать во вред. Если вы позволите страху, сомнению завладеть вашим сознанием, они овладеют вашим подсознанием, которое трансформирует их в физический, реальный эквивалент. Самовнушение может поднять вас до недостигаемых высот или опустить на дно, в зависимости от того, каким образом вы подымите 2 паруса» своих мыслей.

Вы добьетесь удивительных результатов, если заставите самые дальние уголки вашего мозга работать на вас (Наполеон Хилл). Придайте этому эмоциональную окраску, и комбинация будет просто потрясающей. И рассчитывать необходимо на свои силы.



Если ты думаешь, что побежден, ты – побежден.

Если думаешь, что нельзя, тебе – нельзя.

Если хочешь победить, но думаешь: «Не смогу»,

Что ж, уступи, другому дорогу.

Если думаешь, что проиграешь, ты - уже проиграл.

Ведь в жизни все начинается с желания,

Ключ к нему – разума состояние.

Думаешь, что пропал – ты на дне.

Хочешь подняться ввысь, думай о высоте

Первым приходит лишь тот,

Кто уверен в себе, кто действует, а не ждет.

В жизненных битвах отнюдь не всегда

Побеждает сила и быстрота.

Бывает, и чаще случается так,

Что побеждает чужак, который думает,

**ЧТО МОЖЕТ ЭТО СДЕЛАТЬ!**

## СОЗДАНИЕ КОМАНДЫ

Бизнес в одиночку не строится. Нужна команда единомышленников, объединяющая ее членов общей идеей.

Приглашайте в свою команду только тех людей, у которых есть хотя бы одна маленькая амбиция.

Пересмотрите свое окружение. Если амбиций нет, эти люди будут забирать ваше время.

Каждый член команды должен уметь мотивировать себя.

1. Первое, что необходимо сделать для создания своей команды - это установить ясные и четкие цели. Причем цели должны быть амбициозными и в то же время реальными для каждого, а пути их достижения ясными и по возможности простыми. Причем девиз: делать больше и лучше, сам по себе целью не является. Целью является: стать... Стать чемпионом мира, стать крупнейшей компанией, стать лидером в той или иной области, стать брендом с мировым статусом...

2. Для некоторых все равно что-то будет нереальным и поэтому делайте второй шаг: приведите всех членов команды к общему согласию. Без этого ваша команда будет просто толпой на митинге. Кропотливо, путем разъяснений, разговоров добивайтесь общего понимания ваших целей. Только общая причастность на основе понимания и общего согласия рождает настоящую команду.

3. Разработайте подробный план достижения цели. Этот план должен быть не только на годы, но и включать в себя ежемесячные планы и даже недельные графики. Чем подробнее и яснее разработан план, тем реальнее и ближе цели абсолютно для каждого члена команды.

4. Всегда начинайте с простейшего и малого. Первые успехи укрепляют дух команды, вселяют в нее уверенность в собственных силах, неудачи - разваливают дело. Помните это и не кидайтесь сразу в мясорубку с неокрепшей командой.

5. Не пренебрегайте советами команды, старайтесь как можно чаще обращаться к ее членам. Мало того, что люди могут вам подсказать много ценных и полезных вещей, это действие, вдобавок ко всему, еще укрепляет общее согласие.

6. Всегда думайте о росте каждого члена своей команды. Многие из них быстро перерастают то, чем занимаются, смелее двигайте их вперед, не боясь, делегируйте им часть своих полномочий - это не только их воодушевит, но и снимет с вас определенную долю нагрузки. Запомните: люди любят быть в гуще событий, они хотят чувствовать свою значимость в принятии решений. Поэтому не бойтесь им давать то, чего они хотят.

7. Поощряйте творческие проявления каждого члена своей команды.

8. Учитесь на своих ошибках. Ошибки - это ваш путь к успеху. Запомните: поражение бывает только в одном случае - когда вы не извлекли урок из той или иной ситуации. Другого поражения не бывает. Регулярно анализируйте ход вашего дела, сопоставляйте его с прошлыми анализами, выявляйте те действия, которые приводили вашу команду к успеху и усиливайте их, в то же время избегайте того, что приводило к негативному результату.

9. Поощряйте членов своей команды. Вы даже не представляете себе силу признания заслуг человека. Сегодня статистики уже выяснили уникальную вещь: для большинства людей признание их заслуг гораздо важнее материальных стимулов. Кстати, благодаря именно этому во многом держалась советская система организации производства. Для настоящего профессионала всегда важен его статус. Деньги тоже хороши, но они приходят и уходят, а статус, звания остаются с человеком навсегда. Такие профессионалы всегда были "золотым фондом" любого руководителя, поэтому берегите, лелейте их и не скупитесь на признания их достижений.

Быть в команде, быть ее частью, на самом деле, не так легко, как это может показаться на первый взгляд. Быть в команде - это не просто в ней присутствовать, это умение отдавать и умение брать. Отдавать все для достижения общей цели и брать только то, что нужно для этого. Уметь быть членом команды - это ценная способность человека, которая не у всякого есть, но которой каждый из нас может научиться. И именно эта способность рождает тот эффект, о котором мы говорили вначале статьи.

## АФФИРМАЦИИ УСПЕХА



Я знаю, что изобилия и успеха можно добиться, только настроив свое сознание на получение изобилия и успеха.

Если я меняю свои убеждения, меняется качество моей жизни.

Все самое лучшее – для меня!

Я рождена для успеха. Успех ищет и находит меня.

Всегда, в любом возрасте, в любой день, в любой стране и в любом городе я могу начать новую жизнь. Мои возможности безграничны – важно одно, мое решение!

Я четко определяю свои желания и цели и верю, что это вполне достижимо!

Моя внутренняя энергия создает изобилие и успех, в которых я нуждаюсь.

Я представляю себя в окружении изобилия.

Я представляю себя успешной, и это становится реальностью.

Мое процветание – результат правильного мышления.

Я ставлю перед собой большие цели и достигаю больших результатов.

Я нахожу в себе источник силы.

Я отпускаю все внутренние барьеры на пути к успеху.

## ПРОМОУШН – КЛЮЧ К УСПЕХУ

Аналитический склад ума, сильный, красивый, добрый, умный, творческий, активный, систематический, совершенствующий свое мастерство, позитивный, ответственный, настойчивый, аккуратный, обаятельный, надежный, порядочный, сознательный.

Коммуникабельная, веселая, сетевик, энергичная женщина, уникальный человек, лидер, ведет за собой, его не надо просить, внимательная.

Испытываю глубокую симпатию, готова учиться, все подхватит, услышит. Я влюблена в нее. Энтузиаст.

Мой друг. С ним хочется вместе идти. Целеустремленный лидер.

Человек, обладающий уникальным магнетизмом, профессионал возражений, обладает харизмой, очень многим есть чему у нее поучиться.

Явный лидер, упорный. Готов к новой информации. Человек прошел конвейер. Сильная, успешная. В КК выросла, проделала работу над собой.

Она светит во всех направлениях. Передает свою энергию. После ее выступления хочется бежать не одеваясь на холодные контакты. Хочется быть на нее похожей.

Человек огромного внутреннего мира. Любит жизнь и все живое. Огромный заряд энергии содержит и отдает людям.

Человек открытый, не перестает учиться и учить. Человек, который поддерживает идею сделать мир красивым.

Образец во всем. Прекрасный лидер. Мамам по бизнесу. Спонсор.

Человек особенный. Человек светится. Кредо – улыбка по жизни. Улыбка открывает все двери.

В сетевом маркетинге Ваш бизнес прямо зависит от умения делать  
**ПРОМОУШН!**

<p>Промоушн –</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- продвижение,</li> <li>- содействие,</li> <li>- предреклама,</li> <li>- предпродажа.</li> </ul>	<p>Промоушн –</p> <p>Предварительно сказанные слова, которые придадут ценность и значимость тому, о чем Вы будете говорить.</p>	<p>Похвала, даже если ее высказать заранее, поднимает и мотивирует людей.</p>
<p>Чему можно сделать промоушн?</p> <p>Продукту</p> <p>Бизнесу</p> <p>Лидеру</p> <p>Компании</p> <p>Презентации</p> <p>Самому себе</p> <p>Своему спонсору</p> <p>Своему дистрибьютору</p> <p>Крупному событию</p>	<p><b>Правила промоушена:</b></p> <p>Все должно быть <b>ПРАВДОЙ!</b></p> <p>Должно вызывать <b>ИНТЕРЕС, страстное ЖЕЛАНИЕ.</b></p> <p>Говорить с <b>ЭМОЦИЯМИ.</b></p> <p>Промоушн должен <b>ЗАВЕРШИТЬСЯ СДЕЛКОЙ.</b></p>	<p><b>Очень важно!</b></p> <p>Иметь <b>ДОСТОЙНЫЙ</b> внешний вид.</p> <p>Делать промоушн с <b>ОТЛИЧНЫМ</b> настроением.</p> <p>Пользоваться <b>СЛОВАРНЫМИ МАТРИЦАМИ.</b></p> <p>Делать промоушн с <b>ЛЮБОВЬЮ.</b></p>

**Плохой промоушн – сделка не состоится!**



### Какие слова можно использовать:

1. Прилагательные	2. Существительные	3. Выражения
<p>Удивительный неповторимый уникальный эксклюзивный современный усовершенствованный самый лучший отличный известный фантастический элитный элегантный</p>	<p>Успех Шанс Эксперимент Тайна, секрет Качество Эффективность</p>	<p>Для тех, кто способен это оценить...</p> <p>Это Вам будет выгодно.</p> <p>Трудно отказать...</p>
<p><b>Научитесь делать промоушн мастерски и ты увидишь, что твой бизнес «взорвется»!!</b></p>		

#### Промоушн Новичку

Такие люди, как Вы у нас зарабатывают серьезные деньги!

Вам это интересно??

Очень приятно иметь дело с умным (коммуникабельным) человеком, серьезно относящимся к своему здоровью и новым финансовым возможностям.

Открытый к восприятию новой информации.

#### Промоушн Событию

На этом событии Вы сможете получить огромный объем знаний, которые позволят Вашему делу быстро развиваться.

Вы приедете с событиями, с зарядом бодрости и просто другим человеком!

Все будут потрясены удивительным блеском в Ваших глазах!

Многие захотят присоединиться к Вам!

Если Вы поедете на событие, то попадете в атмосферу успеха и просто праздника.

Вы познакомитесь с людьми, которые пришли в эту компанию чуть раньше нас и уже добились отличных результатов в бизнесе.

Они готовы поделиться Секретами Мастерства и Успеха.

У Вас будет возможность увидеть Маркетинг План в живую!

### **Промоушн Дистрибьютору**

Тебе очень повезло, что именно этот человек будет твоим спонсором.

Несмотря на то, что он в компании недавно, он уже громко заявил о себе.

Он целеустремленный, ответственный. Он впитывает знания, как губка, получает удовольствие от своего дела.

У него далеко идущие планы.

Я верю в него, на этого человека можно положиться, можно довериться.

### **Промоушн Лидеру**

Этот человек своим трудолюбием достиг в нашей компании потрясающих успехов.

Тебе будет полезно встретиться с этим человеком, пообщаться.

Человек интересный, инициативный, готовый поделиться своими знаниями.

Не упusti этот шанс! Такое бывает раз в жизни!



## КАЧЕСТВА, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ

- **Готовность забывать о своем самолюбии.** Учитесь у своих спонсоров.
- **Готовность вести бизнес иначе, чем это принято.** Избегайте обыденного сознания.
- **Сохранение уверенности в себе перед лицом опасности и отрицательно настроенных людей.** Никому не позволяйте украсть у вас мечту.
- **Честность.** Готовность строить прочные основания и медленно развиваться в начале, но делать все правильно и знать, что в конце концов у вас и ваших людей будет достойное вознаграждение.
- **Хорошие преподавательские способности.** Ведите бизнес просто и так, чтобы его можно было повторить любому типу людей.
- **Готовность учиться всю жизнь.** Лучшие учителя получаются из лучших учеников.
- **Желание помогать остальным.** Сделайте других сильнее, и ваш успех гарантирован.



## ШАГИ ОБЛАДАНИЯ СИСТЕМЫ ДЛЯ УСПЕХА

**Шаг первый – «Пред-приближение».**

**Шаг второй – презентация «Первого знакомства».**

**Шаг третий – окончательная презентация.**

**Шаг четвертый – повторение (дать более расширенную информацию).**

**Шаг пятый – процесс регистрации.**

Даже если вам не нравится система, вы должны следовать ей до тех пор, пока не достигнете высшего ранга в своей компании и не будете готовы взять все управление в свои руки. Это означает создание системы, создание учебных материалов и проведение всех необходимых мероприятий. Это означает, что ваша организация будет проводить собственные конвенции, конференции лидеров, съезды и т.д. – поскольку ваши люди больше не смогут ходить на мероприятия, проводимые вашими спонсорами.



## 12 ИСТОЧНИКОВ УСПЕХА

1. Все, что отпустила Вам природа, и позволило сохранить время — превратите в безошибочно запоминающийся **внешний вид**.
2. Испытывайте безмерную гордость своей профессией и самим собой.
3. Излучайте **уверенность**. Каждый день Вы должны тренироваться в том, чтобы становиться все более и более уверенным.
4. Уверенно и мягко подводите клиента к завершению сделки и делайте это с истиной **заботой и теплотой**.
5. Стремитесь к получению больших доходов, которые обеспечат Вашу независимость. Создавайте собственную шкалу ценностей и организуйте свой жизненный стиль для достижения цели — **стать богатым**.
6. Процесс собственного улучшения должен начинаться с головы. Вкладывайте больше времени, денег и усилий в **собственный разум**, и Ваша отдача будет выше, а результат больше.
7. Проявляйте упорство и изучайте то, чего Вы боитесь — **побеждайте страх**.
8. Не допускайте, чтобы мелкие и крупные события жизни швыряли Вас из стороны в сторону. Возьмите в руки штурвал и самостоятельно плывите туда, куда хотите. И при этом не прячьте своих чувств, поскольку они все еще полны **энтузиазма**.
9. Лучшие люди, которых мы готовим, эмоционально ориентированы на тех, кого они обслуживают. Они действительно проявляют **заботу** о своих клиентах и сотрудниках.
10. Профессионалы никогда не отчаиваются. Они **не вспоминают отказы в личном плане**.
11. Направляйте свою деятельность в русло, где она была бы наиболее эффективной. Во всем, что Вы делаете, **верьте в себя** и действуйте с уверенностью.
12. Вы не бросите это занятие, сколько неприятностей Вам не пришлось бы стерпеть и со сколькими бы проблемами не пришлось смириться. Потому, что все это вздор по сравнению с **Вашим желанием**.

## ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ УСПЕХА

1. Окружайте себя только теми людьми, кто будет тянуть тебя выше. Жизнь уже полна теми, кто хочет тянуть вас вниз.
2. Если вы найдете человека, с которым сможете вести себя также свободно, как ведете себя наедине с собой, то цените его как воздух.
3. Если вам сказали, что ваш поезд ушел, помните - есть еще самолеты и яхты.
4. Вбивая гвоздь в душу, помните, что даже вытащив его своими извинениями, вы все равно оставите там дыру, которая будет долго зарастать и мучить своего владельца.
5. Если про вас идут слухи, значит, вы - личность. Запомните: никогда не обсуждают и не завидуют плохому. Завидуют лучшим, обсуждают лучших.
6. Умейте прощать, ведь это свойство сильных. Слабые никогда не прощают.
7. Всегда помните, что люди становятся близкими постепенно, чужими - мгновенно.
8. Выберите себе работу по душе, и вам не придется работать ни одного дня в своей жизни.
9. Не полагайтесь слишком сильно на кого-нибудь в этом мире, потому что даже ваша собственная тень покидает вас, когда вы в темноте.
10. Не жалейте о своих ошибках, ведь не сделав их, вы никогда не узнаете как делать правильно.
11. Если вы недовольны тем местом, которые занимаете, смените его.
12. Когда вы проиграли - просто улыбнитесь. Победитель теряет вкус победы.
13. Вас никто не сможет подвести, если вы ни от кого не будете зависеть.
14. Делайте то, что хотите. Делайте то, что считаете правильным. Вас все равно будут осуждать до конца жизни.

## 10 СОВЕТОВ НА ПУТИ К ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ

1. Помни, что на первом месте должна быть семья. Пересмотри взаимоотношения в семье.
2. Имей позитивный настрой на всё.
3. Начни с изменения обстановки, наведения порядка в доме.
4. Работай над созданием своего нового имиджа.
5. У вас есть мечта, подкрепи большим желанием что-то изменить в своей жизни.
6. Ищи идеи для воплощения мечты, занимайся этим целенаправленно.
7. Помни, что ничего невозможного нет, верь в себя, в свои силы.
8. Возьми на себя ответственность действовать на пути к достижению цели.
9. Не останавливайся на достигнутом, ставь перед собой новые цели.
10. Постоянно совершенствуй свои знания в разных направлениях.



## 7 СЕКРЕТОВ СЧАСТЛИВОГО ЧЕЛОВЕКА

1. Не париться о том, что думают о тебе окружающие (Секрет свободы).
2. Любая наша мысль обязательно материализуется.
3. Полюбите и примите свое тело (Секрет красоты).
4. Не осуждайте и не критикуйте себя и других (Секрет дружбы).
5. Дарите любовь и не переделывайте любимых (Секрет любви).
6. Научитесь сначала давать, а потом получать (Секрет богатства).
7. Меньше думайте, больше любите и радуйтесь (Секрет счастья).



## НАСТРОЙ НА УСПЕХ И ЗДОРОВЬЕ

Настрои, которые вы читаете, созданы Георгием Сытиным, Луизой Хей, и Ог Мандино. Автор книги - Владимир Дубковский использовал эти и другие настрои для построения успешной сетевой структуры и продолжает их применять в своей повседневной жизни.

Автор исходит из концепции, согласно которой дорога к успеху лежит через развитие личности и понимание, как самих основ бизнеса, так и природы человека. С помощью настроев можно использовать внутренние резервы нашего организма для достижения наших целей – как в плане здоровья, так и для зарабатывании денег.

Пример, выдержки из настроя **Георгия Сытина «На восстановление и работоспособности во время работы»:**

*«Я способен преодолевать все трудности и препятствия, встречающиеся в ходе выполнения работы. Я твердо знаю, что если возникнут непредвиденно большие трудности, им все равно не сокрушить моей могучей воли.»*

*Моя внутренняя устойчивость в жизни в десять раз сильнее, в сто раз сильнее всех трудностей и препятствий, которые мне могут встретиться в процессе работы.*

*Я с каждым днем становлюсь человеком все более и более смелым, все более уверенным в себе. С каждым днем все более сильной становится моя воля...»*

Пример упражнения **Луизы**, направленного на улучшение результатов работы:

*«Я открыта и готова принять работу, в которой использовались бы мои возможности и таланты. Эта новая работа позволит мне реализовать все мои творческие способности и будет удовлетворять меня.»*

Установки **Мандино** действительно очень просты. Например, такие:

*«Ты должен трудиться каждый день так, словно жизнь твоя лежит на чаше весов.»*

*«Ты обязан тщательно планировать пути своих достижений, иначе уже не будешь хозяином своей судьбы.»*

*«Путешествуя при свете солнца, ты всегда должен быть готов к приходу тьмы».*

*«Ты обязан постоянно очищать свой ум, иначе он превратится в затянутый паутиной чердак».*

*«Каждый день – это особый дар от Бога. Хотя жизнь не всегда бывает справедливой, не следует позволять мимолетным неудачам и разочарованиям отравлять ваше отношение к себе и планы на будущее. Вы никогда не сможете победить, кутаясь в рубище жалости к себе, а унылые причитания отпугнут любую возможность успеха. Больше не делайте этого. Вы заслуживаете лучшей участи».*

Постарайтесь, чтобы книги Ог Мандино стали вашими постоянными спутниками, их чтение принесет вам гораздо больше пользы, чем часы, проведенные за просмотром «мыльных» телесериалов.

Сам настрой во много раз длиннее, но его прочтение (или прослушивание в диктофонной записи) займет у вас всего несколько минут! Подумайте, сколько энергии могут вам дать эти минуты! Настройми нужно заниматься ежедневно прямо с утра.

Настрой от автора книги «Настрой на успех и здоровье» Владимира Дубковского, его первый настрой начинается утром, когда он просыпается, не встает, а именно пробуждается:

*«Здравствуй, новый день. Слава Богу, что ты наступил для меня. Это значит, что у меня появился дополнительный шанс сделать что-то важное и полезное и для себя, и для других людей. Я жив и здоров, полон сил и желания свернуть горы, которые встретятся сегодня на моем пути. Все радости, которые я запланировал вчера, отходя ко сну, непременно сбудутся. Кроме того, обязательно произойдут и другие приятные события, о которых я пока еще не знаю. Надо скорее вставать, чтобы начать им радоваться. Мое тело отдохнуло, оно наполнено огромной энергией. Моя душа спокойна и готова к работе. Мои нервы крепки, как стальные канаты. Я просыпаюсь с ощущением счастья и уверенности в том, что все запланированное у меня получится. Обязательно получится, в этом нет и тени сомнения».*

Настрой на все случаи жизни:

*«У меня все в порядке. Жизнь состоит не только из одних белых полос, обязательно бывают и черные. Но после черной полосы непременно наступит светлая. День сменяется ночью, а после ночи всегда наступает рассвет, так что все уже хорошо, а будет еще лучше».*

*«Да, моя деловая жизнь временно остановилась. Это факт, который отрицать невозможно. Да, я теряю много денег и порчу отношения с некоторыми партнерами, которые не хотят входить в мою ситуацию. Это печально. Но ведь остановки в виде болезней даются нам не зря. Значит, у меня появилась возможность пересмотреть свои планы, отношения с отдельными людьми и со своим собственным физическим телом, которое просто сказало «нет» и некоторым планам и некоторым людям. Оно, тело, просто потребовало передышки, устав от напряжения, которое я ему устроил. Просто сработала защитная реакция, как термостат в бойлере – когда температура превышает допустимую, автомат отключает дальнейший нагрев системы. Значит, надо не расстраиваться, а благодарить судьбу за то, что она меня пока еще бережет. Скоро я снова наберусь сил и опять пойду вперед, выполняя предначертанную мне миссию. А передышку можно использовать конструктивно – прочитать несколько новых мудрых книг, которые уже месяцами стоят на полке, дожидаясь своей очереди».*



## **ПРАВИЛА УСПЕШНОГО БИЗНЕСА**

### **Основы любого бизнеса**

Бизнесмены — особая прослойка нашего общества. Это очень активные деятельные люди.

Бизнес — это сфера риска для здоровья, и для духовного, и для душевного благополучия любого человека.

Чтобы стать успешным бизнесменом нужны как определенные психологические способности, так и волевые качества. Если человек рожден быть исполнителем, а ему предложили руководящую должность, он попадает в зону риска, может тяжело заболеть, выйти из жизненной колеи. Поэтому бизнесменом можно стать только добровольно. Человек сам определяет свой уровень существования и ответственности.

Есть определенное правило. Делать очень много дел, но в то же время не из последних сил. Чаще всего у бизнесменов страдает все, и нервная система, и позвоночник.

Бизнесмену стресс сопутствует гораздо в большей мере, чем простому исполнителю.

Даже в напряженной ситуации оставайтесь спокойными.

1. Очень спокойно, по деловому относитесь к любой работе.
2. Делайте именно то дело, которое нужно людям, а не то, которое направлено на выкачивание денег из этих людей.
3. Развивается то дело, которое интересно вашей душе.

### **Составляющая успеха**

Бизнесмен — это, прежде всего, талантливый организатор (руководитель), который владеет основами управления, которому свойственна четкость мышления, коммуникабельный, готовый оказывать людям помощь как своими товарами, услугами, так и в росте лидеров, помощь сотрудникам, которые работают в компании. Их заработная плата должна соответствовать вкладу сотрудника. Руководитель старается никому не приносить ущерб.

## Обращение с деньгами

1. Для бизнесмена важна информационная база знаний.
2. Бизнес нужно развивать не с позиции: «как деньги заработать больше», а с позиции этических законов. Надо учиться обращению с деньгами, допускается много ошибок.

Корень неудач в бизнесе часто лежит в личной жизни, в личном внутреннем конфликте, неблагополучии отношений в семье.

Деньги — это объективная категория, которая регулирует трудовые обязательства, моральные взаимоотношения, вознаграждение за труд.

Деньги обычно приходят как поощрение, уходят, когда вы неправильно ими распоряжаетесь, то есть деньги приходят и уходят, как отрабатывается или наработывается карма.

Ранее как отмечалось выше определенного склада характера — лидер, волевой управленец. Жизнь показывает, что люди, овладевшие творческим складом характера, то есть имеющие большой простор для фантазии, понимающие правила общения, умеют поддерживать эти законы с людьми, с которыми приходится работать.

Важно понимать людей, работающих с вами в одной команде, а также тех людей, для кого вы работаете: общество, социальный слой. Тогда энергообмен между людьми будет положительным. Для этого требуется творческое, очень развитое мышление и воля.

***Человек может все, — вопрос в том, нужны ли его действия миру.***

## Отношение к делу

### **Правило работы: Важен процесс, а не результат!**

Бизнес должен быть интересен вам и быть скорее для души, а не для обогащения.

Деятельность должна приносить удовлетворение самим процессом. Если ваш бизнес не совпадает с вашей жизненной целью, то он никогда не будет успешным. Если вы пришли для себя, чтобы реализовать себя в плане материальной успешности, судьба рано или поздно все равно покажет, что вы неправы, что это не самое главное в жизни. Если вы увлечены процессом, приносящим удовлетворение, то выбранное дело это уже почти успех.

### **Правило риска: Ничего гарантированного нет.**

В любом бизнесе обязательно присутствует риск.

### **Правило вознаграждения: Заслужил — получи.**

В большинстве люди живут для себя, часто обманывая даже самих себя в том, что они думают об окружающих. Пока ваше дело не займет главное место в вашей жизни, а деньги — второстепенное, вы их не начнете получать. Объективно деньги можно зарабатывать упорством, верой, свободой душевной, духовной свободой, размахом крыльев.

### **Цените свою работу**

Если вы стесняетесь, работая в сфере услуг, брать деньги с людей (а такое тоже бывает), ваше чувство стеснения влияет на людей. Чем адекватнее стоимости услуги вы называете ее цену, чем свободней вы себя при этом чувствуете, тем больше вас ценят. Вы можете назвать среднюю цену, даже мизерную, но если при этом вы стесняетесь ее, стесняетесь, что вы берете деньги, люди возмутятся: «Слишком много с меня денег взять хотят!». Вы передаете людям ваше внутреннее состояние.

Учитесь к деньгам относиться ровно. Есть они или нет их — ровно. Тогда они придут. Не ставьте эмоциональные блоки: то мало, то много, то правильно, то неправильно. Мы хронически боимся за благополучие. Трепет сердечный у подавляющего большинства людей к деньгам просто неконтролируемый. Всегда помните, что деньги — это символ ваших возможностей. Перестаньте думать о них, и они к вам придут.

### **От жизни нельзя никогда уставать**

Когда у вас что-то не получается, первый соблазн — это обидеться на жизнь: «За что это мне? Что я плохого сделал?». **Первый соблазн — обидеться на судьбу, второй — пожалеть себя:** «Как несправедливо со мной поступает жизнь!». **После этого возникает третий соблазн — «бросить все к...»,** по-русски говоря. А вот тут вы и должны понять, что происходит на самом деле.

Когда хочется все бросить, вы должны вспомнить, что дело, которое вы собираетесь бросить, — ваше, что жизнь — ваша, смысл — ваш, что вы все делаете не для кого-то, а для своей души и что вы хотите бросить свое самое дорогое. Если бросите, значит, кто победил вас? Дух зла, разрушения, иначе говоря — лукавый. Поэтому у всех, а у людей бизнеса особенно, должно быть терпение бесконечное.

**Нужно никогда не уставать, иметь терпение и всего добиваться самим.**

### **Вера — самое большое богатство**

Вера, смысл жизни, знание, для чего ты живешь! Наш народ в больших сражениях одерживал победы вопреки всем логическим предположениям, домыслам противника. Просто мы умеем верить в победу.

Главное их правил устойчивости бизнеса вы знаете. Это — мотив, по которому вы создали и ведете свое дело. Если вы это делаете для себя — вы Миру неинтересны, и он вас поддерживать не будет. Сверхбогатых людей, живущих только своими интересами, поддерживают силы хаоса, но не Света. Если же вы своим трудом хотите сделать Мир лучше — он с любовью вам ответит помощью и защитой. Что бы ни случилось — вы выплывете. А тем более, если есть знание, что вы не нарушили Закона. Вера в справедливость жизни сопровождается верой в законы мироздания.

В любых ситуациях нужно уметь оценивать и себя, и обстановку объективно. Не впадайте в страх и эмоции. Сами по себе они являются сильной разрушительной психологической энергией. Вы делаете себе «медвежью услугу», думая, что, беспокоясь, вы защищаете. Просто верьте, что все будет хорошо, и идите к победе над ситуацией.

**Если у вас есть вера, есть смысл жизни — у вас есть огромная сила для воплощения замыслов!**



## ФИНАНСОВЫЙ ЛИКБЕЗ

Как обезопасить себя от финансовых проблем, если они случаются, например: сокращение с работы, болезни, несчастные случаи, разводы, декретный отпуск, пенсии.

Необходимо не думать о плохом, но ситуации могут возникнуть разные, поэтому всегда должен быть "задел" на будущее.

- Когда есть возможность отложить, выделяйте большую сумму.
- Кредиты старайтесь погасить досрочно, а лучше их не брать.
- Необходимо заниматься самообразованием, чтобы не потерять себя как специалиста.
- Обучайтесь разным профессиям, это одна из возможностей совмещения профессий (например, секретарь и кадровик; секретарь и бухгалтер; бухгалтер, секретарь и репетитор)
- Ищите возможности дополнительного заработка, их большое количество (экскурсовод, можно пройти курсы, выполнение разных видов работ на компьютере - реклама, обучение работе на ПК, создание сайтов и т. д.; не следует сбрасывать со счетов и сетевой бизнес). Развивайте свои способности, включайте мозговую деятельность, действуйте, а не ждите, когда кто-то решит Ваши проблемы.

- Живите с надеждой на хороший исход при этом ищите выход из создавшейся ситуации. Например, проблемы могут быть связаны с постройкой дома, нет финансовой возможности достроить дом. Ежедневно находитесь в поиске решения вопроса.

Это может быть:

- дополнительная работа
- помощь друзей (если настоящие друзья, то найдется вариант, как друг другу помочь).
  - это может быть кредит с минимальной процентной ставкой.
  - продажа или сдача в залог драгоценностей, ценных бумаг (если имеются в наличии):
- сотрудничество с сетевой компанией (большой выбор услуг и товаров, что позволяет не только заработать, но и при выполнении определенных условий приобрести для себя продукцию по выгодной цене.

## Рекомендации по выходу из финансовых проблем

1. Не следует рисковать лишний раз, совершать сделки не имея базовой суммы.
2. В случаях выгодных предложений и срочности осуществления сделки необходимо все тщательно прорабатывать и взвешивать.
3. Необходимо помнить, что часто финансовые неудачи возникают по собственной вине, например, в результате несчастных случаев, и семья остается без одного источника дохода. Необходимо соблюдать технику безопасности.
4. Каждая семья должна иметь несколько источников дохода.
5. Не следует участвовать в финансовых пирамидах.
6. Рекомендую изучать рубрики: объявления, интересные предложения в периодической печати, интернет (возможно, возникнет какая-либо мысль, подходящая ситуация, выгодные условия для вас).
7. Следует обучаться работе в онлайн, где имеются множественные возможности дополнительного заработка, так как за интернет технологиями будущее.
8. Не отмахиваться от информации, которую предлагают вам для заработка. Ищите свои варианты.

Помните, что безвыходных ситуаций не бывает. Прежде чем предпринять серьезные решения, связанные с финансовыми расходами, необходимо тщательно все обдумать. Ваши правильные действия оберегут вас от многого.

### Как сохранить деньги и заставить их работать на вас? 11 правил разумной финансовой деятельности

1. Первое правило рекомендует вкладывать деньги только в то, что знаешь.
- Покупать нужно то, в чем разбираешься, что видишь своими собственными глазами, а не то, о чем тебе рассказывают другие. Когда вкладываешь деньги, нельзя быть некомпетентным или доверчивым. Невежество всегда опасно, но более всего - в сфере финансов. Дело,

которое человек знает, - это как раз то, на чем его меньше всего могут обмануть. Занимаясь бизнесом, который знаешь, ты фактически сам занимаешься своими деньгами.

2. Второе правило состоит в том, что каждый, у кого есть деньги, должен твердо придерживаться принципа: под давлением других людей тратить, давать займы и вкладывать деньги нельзя. Всегда, когда у тебя есть деньги, отложи свой ответ до завтра.

3. Делай деньги на собственности, а не на планах. Чем умнее человек, тем больше он способен ориентироваться на планы. Чем труднее человеку мыслить, тем больше он должен ориентироваться на собственность.

4. "В финансовой деятельности не связывайся ни с чем, что нельзя продать", - гласит четвертое правило. При покупке всегда необходимо помнить о том, что продажная цена определяется спросом, а не стоимостью или ценностью. Редкая почтовая марка или монета могут стоить дороже автомобиля. Чем уникальнее и необычнее вещь, тем меньше шансов найти на нее покупателя. Свое дело нужно содержать в таком состоянии, чтобы при необходимости быстро и без потерь превратить его в деньги. Это идеал, которого достигают лишь немногие. Но чем ближе ты к нему, тем дальше от банкротства. Бизнес как процесс состоит в обмене товаров на деньги и денег на товары, причем в каждой операции должна быть прибыль. Если ее нет, это не бизнес.

5. "Получай свою прибыль", - гласит пятое правило. Слишком часто людей одолевает подозрительность, когда им предлагают за их товар высокую цену. "Если это так высоко ценится кем-то другим, то это пригодится и мне самому или позже это будет стоить еще дороже", - рассуждают они. Но это не правильная позиция. Суть состоит в том, чтобы использовать каждую благоприятную возможность верного и быстрого получения прибыли.

6. "Слушай своего банкира", - гласит шестое правило. Банкир всегда ведет дела до конца, поэтому он - лучший советчик для начинающих инвесторов. Когда обращаешься к банкиру, то

выигрываешь вдвойне: есть шанс получить мудрый совет и улучшить мнение банкира о себе, получить его доверие.

7. "Покупай во время понижения, и продавай во время повышения цен", - такова суть седьмого правила финансовой деятельности. Цены всегда колеблются. Всегда есть бумы и депрессии. За каждым бумом следует депрессия, точно так же, как за каждой депрессией следует подъем. Толпа никогда не смотрит вперед, полагая, что существующая на рынке ситуация будет длиться вечно. Именно поэтому большинство людей покупают по высоким ценам, а продают по низким. Психология человека такова, что, когда цены высоки, он думает, что они обязательно поднимутся еще выше, а когда они низкие, то упадут еще ниже. Истина, конечно же, состоит в обратном: если цена на какой-либо товар растет, это является признаком его скорого подешевления, и наоборот.

8. Восьмое правило финансовой деятельности гласит: "Держи деньги в обороте".

Любой человек может удвоить свой капитал, не беря ничего взаймы, простым ускорением оборота товаров. Лучше учиться продавать, чем платить проценты за капитал. Не следует покупать и строить ничего лишнего. Нужно всегда иметь больше покупателей, чем товаров, больше бизнеса, чем офисов.

9. "Бери в кредит столько, сколько можешь вложить в бизнес", - таково девятое правило финансовой деятельности. Финансовый мир полон риска, и никто не может сказать, как его избежать. В конечном счете, самое прибыльное в бизнесе - это разумный риск. Бизнесмен обязан обладать определенной смелостью и иметь здоровый спортивный азарт. Рискуя, он должен получать удовольствие. Человеку, который, взяв в долг, не спит по ночам, лучше не пытаться стать финансистом, а оставаться служащим, спокойно работать на твердом окладе. Но как только человек испытал себя и убедился, что способен успешно распоряжаться чужими деньгами, нужно пойти и занять столько, сколько можно вложить в дело. Главное в бизнесе - это не то, какое он производит впечатление, а то, какую он приносит прибыль. Лучше иметь процветающее дело в ветхом помещении, чем убыточное - в здании из стекла и бетона.

10. "Никогда не давай займы", - гласит очередное правило финансовой деятельности.

Удивительно, но факт, что, одалживая деньги порядочному человеку, чаще всего портишь с ним отношения. Давая займы, всегда теряешь друга, поскольку кредитора всегда не любят. Долги всегда угнетают человека, и он обвиняет тебя в том, что ты взвалил эту ношу на его плечи. Хотя это и нелогично, но именно такова психология большинства должников.

Достаточно дважды пригласить друга в ресторан и дважды за него расплатиться, как над дружбой нависает угроза. По этой же причине не может быть дружбы между начальником и подчиненными. Это закон человеческого общения, который нельзя игнорировать.

11. "Ставь на целую отрасль и следи за колебанием цен", - таково еще одно правило финансовой деятельности. "Делать деньги" - значит замечать разницу между существующей ценой на фондовой бирже и реальной стоимостью. Наибольшего успеха добивается тот, кто безразлично относится к тому, что говорят, и больше интересуется реальной стоимостью.



## ВЫСКАЗЫВАНИЯ ОБ УСПЕХЕ

Когда мы окружаем себя хорошими людьми, красивыми вещами и добрыми мыслями, то жизнь начинает меняться в лучшую сторону.

Печально, что люди бедны, потому что еще не решили быть богатыми.

Видеть то, что не замечают другие – универсальный ключ к успеху

Роберт Кийосаки

Когда, кажется, что весь мир настроен против тебя, помни, что самолет взлетает против ветра.

Генри Форд

Мир полон возможностей. Воспользуешься ли ты какой-либо возможностью, зависит от тебя. В гениальных людях всегда есть что-то ненормальное и эксцентричное. А почему бы и нет? Ведь природа гения отличается от привычной нормы, а центр его души смещен по сравнению с центром души обычного человека.

Мы часто отказываемся от предложений судьбы, ожидая чего-то большего в будущем. Но такая странность – судьба больше не торопится к нам со своими предложениями. И неважно, почему ты отказался – из страха или по прихоти. Она не заходит в твой дом дважды.

Анхель де Куатье

Каждому человеку в течение дня представляется не менее десяти возможностей изменить свою жизнь. Успех приходит к тому, кто умеет их использовать.

Сакс Ганс

Большинство задач решаются удивительно просто: надо взять и сделать.

Люди как карандаши – каждый рисует жизнь себе сам. Просто кто-то ломается, кто-то тупит, а кто-то затачивается и рисует жизнь заново.

Кроме ожиданий счастья нужно еще и работать для него.

Жизнь прекрасна тем, что в ней, возможно, абсолютно все, и вы можете выбирать.

Все люди волшебники, а вы среди них.

Если хотите быстрее дойти, не сбивайтесь с дороги.

Человек – творец своей судьбы. Во что он верит, то и происходит.

Когда ты желаешь чего-нибудь очень сильно, вся Вселенная помогает тебе достигнуть этого.

Пауло Коэльо.

Каждая трудность несет в себе зачатки хорошей возможности.

Альберт Эйнштейн

Никто не может рассчитывать на постоянный успех, пока не начнет смотреть в зеркало, чтобы увидеть истинную причину всех своих ошибок.

Все получится, если ты веришь, что сможешь это.

Победитель никогда не покидает поле боя, а тот, кто ушел, никогда не выигрывает!

Не говори миру, что можешь сделать, - покажи, как ты это делаешь!

То, что вы делаете каждый день, имеет большое значение, чем то, что вы собираетесь сделать в скором времени.

Единственный надежный путь к максимальному успеху – максимум действий.

Ден Кеннеди

Жизнь – как езда на велосипеде: если тебе тяжело, значит, ты идешь на подъем.

Делай как можно больше ошибок, только помни одно: не совершай одну и ту же ошибку дважды. И ты будешь расти.

Ценность ценна, только если ее ценят.

Когда не знаешь, что делать, делай шаг вперед.

Лучшее вознаграждение за сделанное – это способность сделать еще больше.

Если веришь, что сможешь, обязательно добьешься.

Чтобы поймать счастье, нужно уметь бегать.

Неудача – это просто возможность начать жить мудро.

Генри Форд

Доверяй своим партнерам. Ответственность должна распределяться по всем ступеням служебной лестницы.

Будь хладнокровен. Демонстрируй хладнокровие в кризисных ситуациях. Это побуждает окружающих хранить спокойствие и действовать обдуманно.

Не бойся рисковать. Лидеры побуждают своих подчиненных не только идти на риск, но, и открыто признавать ошибки, допускаемые в поисках нового. Ничто другое не деморализует людей так, как осознание того, что малейшая оплошность может означать крах всей карьере.

Будь экспертом. Каждый на всех ступенях служебной лестницы должен быть убежден: лидер знает, по меньшей мере, столько же, сколько и они сами.

Стимулируй появление разных точек зрения. Если ты окружен людьми, которые говорят тебе только «да», значит, либо ты сам, либо они занимают не свое место.

Только то, кто планирует, может организовать.

Только признание порождает ощущение успеха.

Богатые уверены: "Я - творец свой жизни" Бедные уверены: "От меня ничего не зависит"

Богатые работают, чтобы стать богаче. Бедные работают, чтобы не стать беднее.

Богатые работают, чтобы выигрывать. Бедные работают, чтобы не

проиграть.

Богатые становятся богатыми. Бедные хотят стать богатыми.

Богатые мыслят глобально. Бедные мыслят мелко.

Богатые рассматривают возможности. Бедные зациклены на препятствиях.

Богатые восхищаются состоятельными и успешными людьми. Бедных возмущает богатство и успех.

Богатые общаются с богатыми и успешными людьми. Бедные общаются с бедными и неудачниками.

Богатые стремятся заявить о себе и своих достоинствах. Бедные не любят саморекламу любого рода.

Богатые люди всегда выше своих проблем. Бедные преувеличивают свои проблемы.

Богатые умеют принимать подарки судьбы. Бедные не умеют.

Богатые предпочитают получать деньги за результаты своего труда. Бедные предпочитают получать деньги за отработанные часы.

Богатые предпочитают "и то, и другое". Бедные выбирают "или то, или другое".

Богатых заботит собственный капитал. Бедных заботит сумма оклада.

Богатые искусно распоряжаются деньгами. Бедные не умеют обращаться с деньгами.

На богатых работают их деньги. Бедные работают ради денег.

Богатые действуют без опаски. Бедных сковывает страх.

Богатые каждую минуту своей жизни учатся и растут. Бедные считают, что знают достаточно.

Вы можете выбирать мысли, поддерживающие ваше стремление к счастью и успеху, устраняя те, которые мешают добиваться цели

Главная причина, по которой большинство людей не получают желаемого, состоит в том, что они просто не знают чего хотят.

Если вы не уверены в своем желании на 100%, твердо и безоговорочно, то вряд ли будете жить в достатке.

Ваш заработок всегда прямопропорционален вашей ценности на рынке.

Секрет успеха заключается не в том, чтобы избежать, избавиться или уклониться от трудностей, а в том, чтобы вырасти настолько, чтобы стать выше любой проблемы.

Если вы считаете себя достойным - вы достойны.

Если считаете себя недостойным - вы недостойны.

В любом случае от этого зависит ваша судьба.

По тому, как ты делаешь что-то одно, можно судить о том, как ты делаешь все остальное.

Куда устремлено ваше внимание, туда устремляется ваша энергия, и там появятся результаты.

Если делать только простые вещи, то жить будет непросто. Но делая то, что трудно, можно почувствовать легкость бытия.

По-настоящему вы растете только тогда, когда чувствуете себя некомфортно.

Тренировка и контроль собственного сознания - самое важное с точки зрения счастья и успеха умение, которое можно только приобрести.

Каждый мастер начинал с неудач.

Чтобы зарабатывать больше всех, надо быть лучше всех.

Делай сегодня то, что другие не хотят, завтра будешь жить так, как другие не могут.

Если проблему можно разрешить, не стоит о ней беспокоиться. Если проблема неразрешима, беспокоиться о ней бессмысленно. © Далай Лама

Наш большой недостаток в том, что мы слишком быстро опускаем руки. Наиболее верный путь к успеху – все время пробовать еще один раз. © Томас Эдисон

Бедный, неудачный, несчастливый и нездоровый это тот, кто часто использует слово "завтра". © Роберт Кийосаки

Раньше я говорил: "Я надеюсь, что все изменится". Затем я понял, что существует единственный способ, чтобы все изменилось— измениться мне самому. © Джим Рон

Урок, который я извлек и которому следую всю жизнь, состоял в том, что надо пытаться, и пытаться, и опять пытаться - но никогда не сдаваться! © Ричард Бренсон

Великие дела нужно совершать, а не обдумывать их бесконечно. © Юлий Цезарь

Если ты не признаешь своей ошибки, это значит, что ты делаешь вторую. © Китайская мудрость

Единственный тормоз на пути к нашим завтрашним достижениям – это наши сегодняшние сомнения. © Франклин Рузвельт

Если хотите иметь успех, Вы должны выглядеть так, как будто Вы его имеете. © Томас Мор

Беда многих людей состоит в том, что они заранее настроились на посредственный результат.

Вы должны уже сегодня относиться к себе как к человеку, добившемуся успеха.

ДЖИМ РОН

Если вы работаете над поставленными целями, то эти цели будут работать на вас.

ДЖИМ РОН

Если ты можешь это представить – ты можешь этого добиться.

Если хочешь иметь то, чего никогда не имел, нужно делать то, чего никогда не делал.

Пока ты держишься за свою «стабильность», кто-то рядом воплощает в жизнь твои мечты.

Рискуй ежедневно, и твои мечты станут реальностью.

Самое страшное – это не «снова не получается». Самое страшное – это «я больше не хочу пробовать».

Только те, кто не боятся больших неудач, смогут достичь большого успеха.

РОБЕРТ КЕННЕДИ

Тот, кто твёрдо уверен в своих желаниях и отваживается жить так, как мечтает, неизбежно и внезапно встретится со своим успехом.

Удача – это умение использовать каждый шанс.

Успех – это сумма маленьких достижений, повторяющихся день изо дня.

Р. КОЛЛЕР (R. COLLIER)

Успех никогда не приходит один. С ним приходят завистники и соавторы.

Успех создаётся не способностью, а желанием.

РИЧАРД ДЕННИ

Успех – это лестница, на которую не взобраться, держа руки в карманах.

Американская поговорка

Успех – это всегда чьё-то поражение.

УРСУЛА ЛЕ ГУИН

Ты не можешь ни выиграть, ни проиграть до тех пор, пока не участвуешь в гонках.

ДЭВИД БОУИ

Только те, кто предпринимают абсурдные попытки, смогут достичь невозможного.

АЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН

То, что вы получаете, достигая своих целей, не так важно, как то, кем вы становитесь, достигая своих целей.

З. СИГЛАР

Страшно не упасть, а не подняться.

Немецкая поговорка

Наши неудачи поучительнее наших удач.

ГЕНРИ ФОРД

Для первого шага достаточно веры. Не обязательно видеть всю лестницу, чтобы сделать первый шаг.

МАРТИН ЛЮТЕР КИНГ

Секрет успеха – знать то, что никто ещё не знает.

АРИСТОТЕЛЬ ОНАССИС

Успех – это путь, а не цель.

Будьте готовы: удача – это когда готовность встречается с возможностью.

РЭНДИ ПОШ

Я не мог дождаться успеха и пустился в путь без него.

ДЖОНАТАН ВИНТЕРС

Самосовершенствование важнее успеха.

БОРИС ЖУТОВСКИЙ

«Успех обычно приходит к тем, кто слишком занят, чтобы искать его».

ГЕНРИ ДЭВИД ТОРО

«Успех – это 99% неудач».

СОИЧИРО ХОНДА

«Успех – это не более чем несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудача – это просто несколько ошибок, повторяемых

ежедневно. Вместе они составляют то, что приводит нас либо к удаче, либо к поражению».

ДЖИМ РОН

«Человек должен быть солидным в своём ожидании жизненного успеха. Не нужно метаться».

АРМЕН ДЖИГАРХАНИЯН

«Успех ничему не учит. Он только убеждает умных людей, что они не могут проиграть».

БИЛЛ ГЕЙТС

«Делать обыкновенные вещи необыкновенно хорошо – вот самый короткий путь к успеху».

ГЕНРИ ДЖОН ХАЙНЦ

«Я не могу дать вам формулу успеха, но готов предложить формулу неудачи – попробуйте всем понравиться».

Г. СВОУП, журналист

«Для успеха необходим досуг. Нужно время, которое безраздельно принадлежит только вам».

ДЖОРДЖ СОРОС

«Успех? Это движение от неудачи к неудаче без потери энтузиазма».

УИНСТОН ЧЕРЧИЛЛЬ

«Добиться успеха не означает, что вы должны сделать что-либо исключительное. Это означает, что вы должны делать то же, что и все, только исключительно хорошо».

КОЛИН ТЁРНЕР

«Для достижения успеха надо ставить цели несколько выше, чем те, которые в настоящее время могут быть достигнуты».

МАКС ПЛАНК

«Каждому человеку в течение дня предоставляется не менее десяти возможностей изменить свою жизнь. Успех приходит к тому, кто умеет их использовать».

А. МОРУА

«Если вы хотите увеличить уровень своего успеха, удвойте количество своих неудач».

ТОМАС УОТСОН

«Мудрец вечно полон тревоги и сомнений, прежде чем что-либо предпринять, но оттого ему всегда и сопутствует успех».

ЧЖУАН-ЦЗЫ

«В жизни вознаграждения всегда пропорциональны риску».

«Нет ничего невозможного, если ты этого хочешь».

Римское присловие

«Для того чтобы быстро плыть, надо медленно грести».

НОРМАН ВИНСЕНТ ПИЛ

«Не иди по течению, не иди против течения, иди поперёк него, если хочешь достичь берега».

Изречение китайской философской школы Дао Цзи Бай

«Нерешительность – вор возможности».

ДЖИМ РОН

«Господь, мы знаем, кто мы, но мы не знаем, кем мы можем стать».

ВИЛЬЯМ ШЕКСПИР

«Самое существенное в жизни – это умение в любой момент пожертвовать тем, что мы есть сейчас, ради того, чем мы можем стать».

ЧАРЛЬЗ ДЕБУА

«Вы не можете за одну ночь изменить свою жизнь, но можете изменить направление, в котором вы движетесь».

ДЖИМ РОН, американский бизнес-тренер и мотиватор

«Один из способов, чтобы научиться делать что-то правильно, это сделать сначала неправильно».

ДЖИМ РОН

«Единственная возможность перевернуть свою жизнь однажды – это изменить свои взгляды».

ДЖИМ РОН

«Единственный способ определить границы возможного – выйти за эти границы».

АРТУР КЛАРК

«Как много дел считались невозможными, пока они не были осуществлены».

ПЛИНИЙ СТАРШИЙ

«Настойчивость – это то, что невозможное делает возможным, а возможное – предопределенным».

РОБЕРТ ХАЛФ

«Наша проблема заключается не в недостатке знаний, а в недостатке действий».

МАРК ХЕТФИЛД

«Безопасность не является смыслом моей жизни. Большие возможности стоят риска».

ШИРЛИ ХАФСТЕДЛЕР

«Чудеса иногда случаются, но над этим приходится много работать».

ХАИМ ВЕЙЦМАН

«Не решайте проблему, а ищите возможности».

ДЖОРДЖ ГИЛДЕР

«Выдающиеся достижения совершали только те люди, которые верили, что что-то внутри них выше обстоятельств».

БРЮС БАРТОН

«Вы знаете, чего хотите добиться в жизни – просто немного боитесь».

Из модного журнала

«Неудачи получаются в результате страха, покоя, изнеженности и беспечности. Устранение страха создаёт уверенность и изобилие.

Встаньте и вооружитесь, пусть слабые получают милостыню!»

ГЕНРИ ФОРД

«Неудача не преступление; преступно ставить перед собой цели ниже своих возможностей».

ДЖЕЙМС РАССЕЛ ЛОУЭЛЛ, американский дипломат и литератор

«Если можешь стать орлом, не стремись стать первым среди галок».

ПИФАГОР

«То, как высоко вы поднимаетесь, во многом определяется тем, как высоко вы хотите забраться».

БРАЙАН ТРЕЙСИ

«Недалекие люди верят в удачу, мудрые и сильные верят в причину и следствие».

РАЛЬФ УОЛДО ЭМЕРСОН

«Чтобы добраться до источника, приходится всё время плыть против течения».

СТАНИСЛАВ ЕЖИ ЛЕЦ

«Если у вас есть мужество начать, у вас есть мужество для того, чтобы преуспеть».

ДЭВИД УИСКОТ

«Если мы обращены в сторону правильного направления, то всё, что нам необходимо делать, – это продолжать двигаться вперёд».

Буддийская пословица

«Упади семь раз, поднимись восемь».

Китайская пословица

«Великие дела вершатся не сверхусилиями, а упорством».

ЕЛЕНА БЛАВАТСКАЯ

«Миллионеры – это обычные люди, которые когда-то приняли решение добиться из ряда вон выходящих результатов».

КОЛИН ТЁРНЕР

«Чтобы оставаться на одном месте, нужно бежать, а чтобы двигаться, нужно бежать очень быстро».

Правило Чёрной Королевы

«Каждый человек – стакан воды, наполненный до краев, абсолютное тело. Вкладывая в него что-то новое, необходимо освободить какую-то часть пространства. Вылить часть воды из собственного стакана – победа над собой, и чем больше таких побед, тем динамичнее развитие личности».

ГЕННАДИЙ АБРАМОВ

Увидев, сколько людей тебя опередило, подумай о том, сколько их отстало.

ФРИДРИХ Ш

Неудачник не тот, кто не имел шанса, а тот, кто шанс получил и им не воспользовался.

Татьяна в романе ОЛЬГИ СЛАВНИКОВОЙ «2017»

Воля – это то, что заставляет тебя побеждать, когда твой рассудок говорит тебе, что ты повержен.

КАРЛОС КАСТАНЕДА

## 10 НЕПРЕЛОЖНЫХ ПРАВИЛ ДЛЯ ПРИТЯЖЕНИЯ БОГАТСТВА

Закон притяжения работает с точностью до наоборот: богатство, успех и прочие блага начинают появляться у человека именно тогда, когда он чувствует себя по-настоящему счастливым. Иными словами ощущение счастья способно сделать человека более продуктивным, целеустремленным, настойчивым, уверенным в себе, от чего напрямую зависит увеличение материального дохода.

1. Измените свои представления о богатстве. Если вам в детстве внушали, что большие деньги нельзя заработать честным путем, то эта установка может оказаться фатальной и заблокировать дорогу к благосостоянию в будущем. К блокираторам относятся и утверждения о том, что деньги зарабатываются потом и кровью, что нужно экономить каждую копейку. С подобными мыслями богатства не достичь. Примите другую установку: деньги приходят легко и регулярно. Такое отношение освободит ваше сознание от ненужных страхов и откроет дорогу новым начинаниям.

2. Не превращайте деньги в самоцель. Думайте о том, что они – прежде всего свобода, которая поможет вам осуществить задуманные планы и стать счастливым человеком.

3. Занимайтесь только любимым делом. Невозможно сделать карьеру и разбогатеть на том, что противоречит вашей природе. Во-первых, вы постоянно будете испытывать внутреннее сопротивление, а во-вторых, вокруг вас обязательно найдется множество увлеченных профессионалов и рано или поздно вы превратитесь в аутсайдера. Поэтому, не жалея времени и сил, ищите то занятие, для которого созданы именно вы. Станьте в нем лучшим и ваши старания будут достойно вознаграждены.

4. Проявите сдержанность и терпение. Очень многие люди теряют веру на полпути к богатству. Они прикладывают большие усилия и хотят получить мгновенный результат, но, не дождавшись его, говорят: «Это не работает». Таким образом, сами останавливают и отменяют уже запущенный процесс.

5. Помните: деньги – это энергия, им необходимо постоянное движение. Поэтому научитесь правильно отдавать их. Для этого освоите одно упражнение: оплачивая счета или рассчитываясь за покупку в магазине, искренне пожелайте добра человеку, которому вручаете свои купюры. Представьте, что ваши средства пойдут на закупку новых товаров, станут зарплатой для тех, кто вас обслуживает. Таким образом, вы ощутите себя частью масштабного финансового процесса, в котором доходы постоянно увеличиваются.

6. Не жадничайте. Помните, что скупой платит дважды. Один из главных законов притяжения денег гласит: чем больше траты, тем интенсивнее финансовые поступления.

7. Все время ищите новые дополнительные источники дохода. Это поможет вам расширить свой потенциал и возможно отыскать наиболее точную сферу профессиональных интересов.

8. Мыслите категориями изобилия. Ведите себя как богатый человек. Даже если в данный момент у вас недостаточно средств, ориентируйтесь на хорошие дорогие вещи. Представляйте себя в них. Впитывайте атмосферу богатства, и оно обязательно придет в вашу жизнь.

9. Визуализируйте образ денег. Совершенно четко определитесь с тем, какая сумма вам нужна для полного счастья. Думайте о ней. Дорисуйте к единице на банкноте то количество нолей, которое образовало бы нужную сумму. Носите ее в кошельке или прикрепите на видном месте. Мысль материальна.

10. Не забывайте говорить «спасибо» жизни за все то хорошее, что в ней есть. Благодарность – великая сила, приумножающая успех. Изменитесь сами, и окружающий мир изменится вместе с вами.

### 3 ГЛАВНЫХ "НИКОГДА"

1. Никогда не говорите "никогда". Навсегда исключите из своей жизни фразы "Я никогда не выберусь из долгов", "Я никогда не найду хорошей работы" и тому подобное. Эти фразы - мощный запрет на богатство и благополучие.
2. Никогда не откладывайте деньги на "черный день", иначе вы рискуете его очень скоро дожидаться. Лучше примите другие формулировки: "На приятные сюрпризы" или "На нечаянные радости".
3. Никогда не ругайте себя за незапланированные траты и спонтанные покупки. Ведь они - порция положительных эмоций, без которых процесс зарабатывания денег теряет смысл. Но частые излишние траты истощают не только кошелек, но и внутреннюю энергию человека. В своих денежных тратах, как и в прочем в жизни, всегда будьте мудры и осмотрительны. Рационально рассчитывайте свои действия, не надейтесь на авось, но используйте все случайно подвернувшиеся позитивные возможности - идущего судьба ведет, а упирающегося - тащит.



## ПРИТЧИ ОБ УСПЕХЕ:

### 1. СОВРЕМЕННАЯ ПРИТЧА ОБ УСПЕХЕ

Репортер как-то раз спросил у фермера, может ли тот поделиться секретом своей кукурузы, которая год за годом выигрывала все конкурсы по качеству. Фермер ответил, что весь секрет состоит в том, что он раздает лучшие початки для засева всем своим соседям. — Зачем же раздавать лучшие зерна соседям, если они постоянно, наряду с вами, участвуют во всех конкурсах и являются конкурентами? — Видите ли, — улыбнулся фермер. —



Ветер переносит пыльцу с моих полей на поля соседей, и наоборот. Если у соседей будут сорта хуже, чем у меня, то вскоре и мои посевы станут ухудшаться. Если я сею хорошую кукурузу, я должен позаботиться о соседях и помочь им посеять такую же. А как уж каждый из нас будет ухаживать за посевами — это другой вопрос. Похожее происходит и в жизни людей. Тот, кто хочет быть успешным, должен заботиться о ближних и помогать им добиваться успеха. Кто хочет хорошо жить, должен помогать другим жить хорошо. Потому что чем лучше живется людям вокруг, тем лучше тебе самому. Мы все зависимы и связаны в этом мире.

### 2. УСПЕХ НЕ БЫВАЕТ БЫСТРЫМ

«Была у одного народа примета. Тот, кто сорвет белый цветок на горе в канун Нового года, будет счастлив. Гора, на которой расцветал цветок счастья, была заколдована. Она постоянно тряслась, и никто не мог удержаться на ней. Но каждый Новый год находились смельчаки, которые пытались залезть на гору. Однажды три друга тоже решили попытаться



счастья. Перед тем как идти на гору, зашли друзья к мудрецу — совета спросить: - Упадешь семь раз — поднимись восемь раз, — посоветовал им мудрец. Пошли трое друзей на гору, все с разных сторон. Через час вернулся первый юноша, весь в синяках. - Неправ был мудрец, — сказал он. - Я упал семь раз, а когда восьмой раз поднялся, то увидел, что прошел только четверть горы. Тогда я решил вернуться. Второй юноша пришел через два часа, весь побитый, и сказал: - Мудрец нас обманул. Я упал семь раз, а когда на восьмой раз поднялся, то увидел, что прошел только треть горы. Тогда я решил вернуться. Третий юноша пришел через день с белым цветком в руках, и на нем не было ни царапинки. - Разве ты не падал? — спросили его друзья. - Падал, может, сто раз падал, а может, и больше. Я не считал, — ответил юноша. - Почему на тебе нет синяков и ссадин? — удивились друзья. - Перед тем как идти на гору, я научился падать, — засмеялся юноша. - Этот человек научился не падать, а подниматься, значит, он достигнет любой цели в жизни! — сказал мудрец, узнав о юноше». Большинство людей хотят быстрого успеха, поэтому они склонны бросать начатое дело после нескольких неудач. Достигают вершин лишь те, кто не считает количество своих ошибок, а просто упорно идет к своей цели. А вы готовы подниматься вновь и вновь, чтобы придти к своей Мечте?

### 3. ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННАЯ ЛЯГУШКА

Собрались несколько лягушек и разговорились.

- Как жаль, что мы живём в таком маленьком болоте. Вот бы добраться до соседнего болота, там значительно лучше! – проквакала одна лягушка.

- А я слышала, что в горах есть отличное место! Там чистый большой пруд, свежий воздух, и нет этих хулиганов-мальчишек,

– мечтательно проквакала вторая лягушка.

- А вам-то что с этого? – огрызнулась большая жаба. – Всё равно вам туда никогда не добраться!

- Почему не добраться? Мы лягушки можем всё! Правда, друзья? – сказала лягушка-мечтатель и добавила, — давайте докажем этой вредной жабе, что мы сможем переехать в горы!

- Давайте! Давайте! Переедем в большой чистый пруд! – заквакали все лягушки на разные голоса.

Так они все стали собираться к переезду. А старая жаба рассказала всем



жителям болота о «глупой затеи лягушек». И вот когда лягушки двинулись в путь, все, кто остался в болоте, в один голос закричали: - Куда вы, лягушки, это же НЕВОЗМОЖНО! Вы не дойдёте до пруда. Уж лучше сидеть в своём болоте! Но лягушки не послушали, и двинулись в путь. Несколько дней они шли, многие выбивались из последних сил и отказывались от своей цели. Они поворачивали обратно в родное болото. Все, кого встречали лягушки на своём нелёгком пути, отговаривали их от этой безумной затеи. И так их компания становилась всё меньше. И только одна лягушка не свернула с пути. Она не вернулась обратно в болото, а дошла до чистого красивого пруда и поселилась в нём. Почему именно она сумела достичь цели? Может, она была сильнее других? Оказалось, что эта лягушка просто была ГЛУХАЯ! Она не слышала, что это НЕВОЗМОЖНО! Не слышала, как её отговаривали, именно поэтому именно она легко добралась до своей цели!

#### 4. ДВЕ СТРЕЛЫ

Ученик стрелка готовится к стрельбе и кладет рядом с собой две стрелы. К нему подходит мудрый учитель и говорит: «Никогда не бери две стрелы! Понадеешься на вторую, небрежно выстрелишь первой. Всегда есть только одна стрела – один шанс».

И у нас нет второй стрелы, нет второй жизни, нет возможности переписывать черновики. Поэтому каждый день как бриллиант. Только с первого раза и точно в цель!



## ПРОВЕДЕНИЕ ВПЕЧАТЛЯЮЩИХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Пять шагов к успешным и эффективным презентациям:

1. Перспективы потенциального дистрибьютора (развитие способности мечтать).
2. Сетевой маркетинг.
3. Почему именно ваша компания (самая важная часть презентации).
4. Ваша продукция.
5. Структура поддержки.

### Первый шаг.

На первом этапе вашей презентации начните с перспектив. Упомяните все преимущества жизненного стиля в сетевом маркетинге, но обратите особое внимание на те вещи, которые лучше всего подойдут для клиента. Наш подход здесь – начать с тех перспектив, которые захватят внимание клиента.

Вот некоторые из этих преимуществ:

- Неограниченный потенциал заработка.
- Замечательные налоговые преимущества.
- Возможность путешествовать.
- Возможность выбирать людей, с которыми вы хотите работать.
- Минимальные расходы на начальном этапе.
- Возможность делать других людей счастливыми.

На этом этапе вам нужно развить у слушателей возможность мечтать.

Вот небольшой эффективный прием активного вовлечения:

Выдайте своим кандидатам чистый лист 3x5 см и попросите их написать названия 5 вещей, которые они хотели бы иметь или сделать – если бы деньги не были проблемой. Потом попросите их отложить карточку до другого момента презентации. После того, как вы нарисовали круги – или по-другому показали потенциал дохода, – попросите их вынуть карточки. И спросите их, есть ли в их списке что-либо такое, на что они

хотели бы потратить деньги. Они всегда находят что-нибудь. Теперь они проводят прямую эмоциональную взаимосвязь между вещами, которых они хотят, и возможностями вашего бизнеса. Когда это делается правильно, - это сильный инструмент построения мечты.

### **Второй шаг.**

Некоторые из вещей, которые необходимо указать слушателям:

- система распределения в магазинах, у оптовиков, посредников и розничных торговцев не может хорошо обслуживать клиентов;
- большие корпорации увольняют десятки тысяч служащих;
- секрет настоящей финансовой независимости – работать на себя;
- технология устраняет полмиллиона рабочих мест каждый год.

Вы должны ярко показать контраст между бесполезностью работы в сломанной экономической системе и потрясающими преимуществами работы в вашем бизнесе.

### **Третий шаг.**

Никогда не критикуйте личную ситуацию потенциального дистрибьютора. Это автоматически заставляет их защищаться и делает их закрытыми. Вам нужно показать, что существует более удачный выбор, и пусть кандидат сам придет к необходимому заключению.

Именно на этом этапе вы рассказываете собственную историю – почему вы вошли в бизнес. Вы должны изложить причины, заставившие вас открыть собственный сетевой бизнес. Услышав вашу историю, большинство кандидатов отождествит себя с вами. Это поможет им понять, как сетевой маркетинг приведет их к тому, что они хотят иметь.

### **Четвертый шаг.**

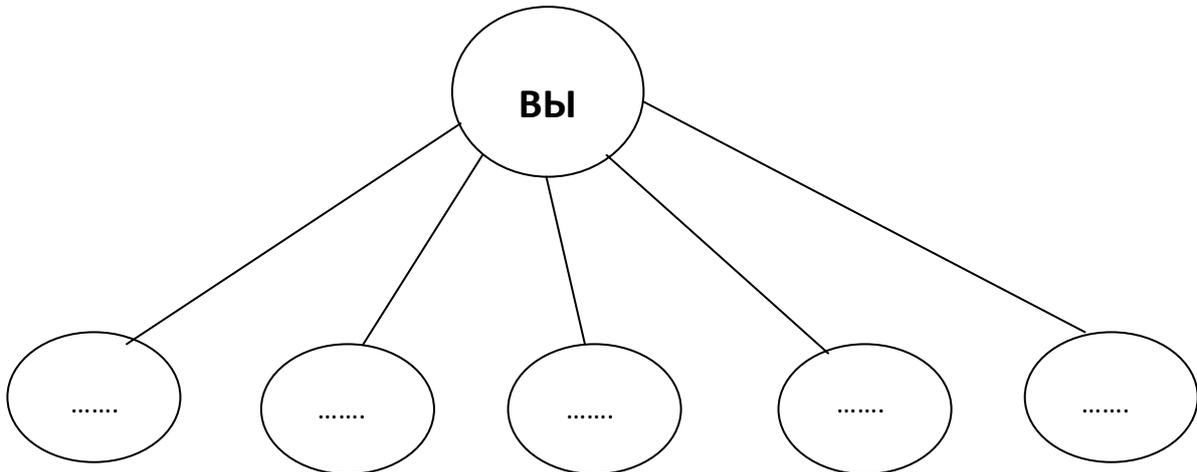
Вы начинаете знакомить слушателей с вашей продукцией. Если же вы привыкли начинать с описания продукции на первом этапе, то такой подход пугает людей, не склонных к продажам, и вы теряете 90% лучших потенциальных дистрибьюторов.

Сделайте общий обзор продукции, потом выберите один или два ваших любимых продукта, расскажите о них. И хватит.

### Пятый шаг.

На следующем шаге введите понятие сетевого маркетинга. Здесь вам нужно начать рисовать круги или излагать упрощенную версию маркетинга. На этом этапе у вас лишь две цели. Во-первых, вы должны объяснить, как достигается экспоненциальный рост в общих чертах. Во-вторых, вы должны показать, что сетевой маркетинг – это способ достичь всех тех благ, которые вы перечислили на первом шаге.

Вы должны наглядно продемонстрировать кандидату эффект экспоненциального роста. Для эффекта впишите «ВЫ» на верхнем круге, обозначив кандидата. Затем спросите кандидата, какие имена можно вписать в круги на первом уровне. Впишите их. Это будет выглядеть так:



После этого вы продолжаете процесс, добавляя еще несколько уровней. Затем, на каждом этапе распишите перед кандидатом те типы дохода, который он сможет получать от организации, обеспечивающей такие доходы.

Ваша презентация должна содержать целостную картину бизнеса – описать продукцию, жизненный стиль и деловые возможности. Тогда кандидату будет легко сделать правильный выбор.

Этот подход в корне отличается от подхода большинства сетевиков. Они считают, что сначала им нужно продать продукцию, клиент должен превратиться в довольного потребителя, и только тогда начинается

описание деловых возможностей. Их подход неудачный по двум причинам:

**Причина первая: это занимает слишком много времени.**

Некоторые продукты нужно применять в течение длительного времени, чтобы клиент почувствовал результаты. При моем же подходе, вы можете за месяц идти на четыре уровня вглубь.

**Причина вторая: вы отпугнете некоторых из своих лучших кандидатов.**

Одна из причин, по которой люди не вступают в бизнес, состоит в том, что они думают, будто им придется ходить от двери к двери, предлагая продукцию. Это, разумеется, не так, но они не понимают этого.

Хороший маркетинг связан с умением идентифицировать квалифицированных кандидатов и умением дать им правильную информацию, чтобы они смогли принять решение.

Вы должны контролировать процесс. Вы должны давать правильную информацию, и вы должны давать ее в разумных дозах, чтобы кандидат смог ее переварить. Но, в конечном счете, решение должен принять ваш кандидат: подходят ли ему ваша продукция, ваш сервис и возможности вашей компании?

**Самый важный шаг в построении собственного бизнеса – научиться проводить презентации самостоятельно настолько быстро, насколько возможно.**

В этом бизнесе побеждает тот, кто проводит больше презентаций! Просто помните, что человек, который проводит много плохих презентаций, все же будет гораздо успешнее, чем тот, кто ждет, пока он сможет провести презентацию, совершенную во всех смыслах.

Ваша главная цель – увидеть, есть ли у людей мечта, и помочь им мечтать снова. Они смогут увидеть замечательную презентацию у себя на дому и открытую встречу. Вам нужно только вовлечь их в спонсорскую систему. И не бойтесь спросить своего кандидата, что ему больше подходит.

## БЫСТРЫЙ СТАРТ

1. Ваши мечты должны быть сильнее страхов.
2. Необходимо иметь мечту и быть готовым посвящать достижению этой мечты 7-10 часов в неделю.
3. Нужно точно знать свою мечту.
4. Сделайте свой первый заказ.
5. Составьте вместе со спонсором свое учебное расписание.
6. Купите ежедневник.
7. Возьмите его с собой на первое занятие.
8. Начните составлять список кандидатов.
9. Выработайте приверженность к своему бизнесу.
10. Просмотрите учебные материалы, полученные от спонсора.
11. Поставьте перед собой цель.
12. Составьте расписание встреч и мероприятий.
13. Научитесь выполнять основные процедуры.
14. Закажите визитные карточки.
15. Откройте контрольный счет.
16. Купите учебные материалы, необходимые вам, чтобы начать бизнес.
17. Усвойте центральные качества лидера в сетевом маркетинге.
18. Пользуйтесь всеми продуктами.
19. Развивайте группу потребителей.
20. Делайте регулярные презентации.
21. Посещайте все мероприятия.
22. Ежедневно отводите время на самосовершенствование.
23. Будьте обучаемы.
24. Будьте ответственны.
25. Укрепляйте свою организацию.
26. Следуйте системе.
27. Составьте список из как минимум 100 фамилий.
28. Запустите в обращение как минимум 10 пакетов «предварительного ознакомления».
29. Составьте расписание своих первых презентаций.

Если у вас есть активный дистрибьютор под мелким дистрибьютором, работайте с ним так же, как если бы он находился на вашем первом уровне.

**ТЕСТ**  
**СИЛЬНЫЙ ЛИ У ВАС ХАРАКТЕР?**

1. Часто ли вы задумываетесь над тем, какое влияние оказывают ваши поступки на окружающих?
  - а) очень редко;
  - б) редко;
  - в) достаточно часто;
  - г) очень часто.
  
2. Случается ли вам говорить что-либо такое, во что вы сами не верите?
  - а) да; б) нет.
  
3. Какие из нижеперечисленных качеств вы более всего цените в людях?
  - а) настойчивость;
  - б) широта мышления;
  - в) эффективность, умение "показать себя".
  
4. Имеете ли вы склонность к педантизму?
  - а) да; б) нет.
  
5. Быстро ли вы забываете о неприятностях, которые случаются с вами?
  - а) да; б) нет.
  
6. Любите ли анализировать свои поступки?
  - а) да; б) нет.
  
7. Находясь в кругу хорошо известных вам лиц:
  - а) стараетесь сохранить тон, принятый в этом кругу;
  - б) остаетесь самим собой.
  
8. Приступая к трудному заданию, стараетесь ли не думать об ожидающих вас трудностях?
  - а) да; б) нет.

9. Какое из перечисленных ниже определений более подходит к вам?

- а) мечтатель;
- б) рубаха-парень;
- в) усерден в труде;
- г) пунктуален, аккуратен;
- д) философ;
- е) суетный человек.

10. При обсуждении того или иного вопроса:

- а) высказываете свою точку зрения, хотя, быть может, она отличается от мнения большинства;
- б) считаете, что в данной ситуации лучше промолчать, хотя и имеете иную точку зрения;
- в) поддерживаете большинство, оставаясь при своем мнении;
- г) не утруждаете себя раздумьями и принимаете точку зрения, которая преобладает.

11. Какое чувство вызывает у вас неожиданный вызов к руководителю?

- а) раздражение;
- б) тревогу;
- в) озабоченность;
- г) никакого чувства.

12. Если в пылу полемики ваш оппонент "сорвется" и допустит личный выпад против вас, как вы поступите?

- а) ответите ему в том же тоне;
- б) проигнорируете этот факт;
- в) демонстративно оскорбитесь;
- г) предложите сделать перерыв.

13. Если ваша работа забракована, это вызовет у вас:

- а) досаду;
- б) стыд;
- в) гнев.

14. Если вы попадаете впросак, кого вините в первую очередь?

- а) самого себя;
- б) "фатальное невезение";
- в) прочие "объективные" обстоятельства.

15. Не кажется ли вам, что окружающие вас люди - будь то руководители, коллеги или подчиненные - недооценивают ваши способности и знания?

- а) да; б) нет.

16. Если ваши друзья или коллеги начинают над вами подтрунивать, то что делаете вы?

- а) злитесь на них;
- б) стараетесь ретироваться;
- в) не раздражаясь, начинаете подыгрывать им;
- г) отвечаете смехом и, как говорится, "ноль внимания";
- д) делаете безразличный вид и даже улыбаетесь, но в душе негодуете.

17. Если вы спешите и вдруг на обычном месте не находите свой портфель (зонт, перчатки и т.д.), то как вы поступите?

- а) будете продолжать поиск молча;
- б) будете искать, попутно обвиняя своих домашних в беспорядке;
- в) уйдете без нужной вам вещи.

18. Что скорее всего выведет вас из равновесия?

- а) длинная очередь в приемной;
- б) толчея в общественном транспорте;
- в) необходимость приходить в определенное место несколько раз по одному и тому же вопросу.

19. Закончив спор, продолжаете ли вы вести его мысленно, приводя все новые и новые аргументы в защиту своей точки зрения?

- а) да; б) нет.

20. Если для выполнения срочной работы вам предоставится

возможность выбрать себе помощника, кого из возможных кандидатов вы выберете?

- а) человека исполнительного, но безынициативного;
- б) человека знающего, но упрямого и спорщика;
- в) человека одаренного, но с ленцой.

### ШКАЛА ОЦЕНКИ

- 1. а - 0, б - 1, в - 2, г - 3
- 2. да - 0, нет - 1
- 3. а - 1, б - 1, в - 0
- 4. да - 2, нет - 0
- 5. да - 0, нет - 2
- 6. да - 2, нет - 0
- 7. а - 2, б - 0,
- 8. да - 0, нет - 2
- 9. а - 0, б - 1, в - 3, г - 2, д - 2, е - 0
- 10. а - 2, б - 0, в - 0, г - 0
- 11. а - 0, б - 1, в - 2, г - 0, д - 0
- 12. а - 0, б - 2, в - 1, г - 3
- 13. а - 2, б - 1, в - 0, г - 2
- 14. а - 2, б - 0, в - 0
- 15. да - 0, нет - 2
- 16. а - 0, б - 1, в - 2, г - 0
- 17. а - 2, б - 0, в - 1
- 18. а - 2, б - 0, в - 1
- 19. да - 0, нет - 2
- 20. а - 0, б - 1, в - 2

### РЕЗУЛЬТАТЫ

НИЖЕ 15 ОЧКОВ:

Увы, человек вы слабохарактерный, неуравновешенный и, пожалуй, беззаботный. В случающихся с вами неприятностях готовы винить кого угодно, кроме себя. И в дружбе, и в работе на вас трудно положиться.

Задумайтесь над этим.

**ОТ 15 ДО 25:**

У вас достаточно твердый характер. Вы обладаете реалистическими взглядами на жизнь, но не все ваши поступки равноценны. Бывают у вас и срывы, и заблуждения. Вы добросовестны и вполне терпимы в коллективе. И все же вам есть над чем подумать, чтобы избавиться от некоторых недостатков (можно не сомневаться, что вам это под силу!).

**СВЫШЕ 38 ОЧКОВ:**

Простите, что мы вам ничего не можем сказать. Почему? Потому что просто не верится, что есть люди с таким идеальным характером (а коль есть, то им просто нечего порекомендовать). А может быть, такая сумма очков - это результат не совсем объективной оценки своих поступков и поведения?

## ПРИГЛАШЕНИЕ НА МЕРОПРИЯТИЕ

Вопрос:

**Что вы говорили своим людям, чтобы они приехали на летний форум?** (вопрос задавали Золотые Мастера МКК Алексей Луконин и Александр Подпорин).

Ответы:

**Наталья Сальник** (Омск, Россия): - Я никого не уговаривала, просто спрашивала: «Вы хотите быть успешными? Тогда равняйтесь на меня: я не пропустила ни одного события. Со мной приехали восемь человек. Мы нашли общий язык, и я верю в них и их будущее.»

**Наталья Басевич** (Смела, Черкасская обл., Украина): - Я сказала своим Директорам, что словами нельзя описать тот праздник, ту радость, ту атмосферу, которые царят на таких мероприятиях, то вдохновение, которое дарит компания. Все это позволяет нам двигаться к намеченным целям. Здесь просто необходимо присутствовать, ведь вы достойны быть успешными.

**Татьяна Рязанова** (Рыбинск, Россия): - Прежде всего хочу выразить благодарность Коралловому клубу, который открыл мне столь широкие горизонты. Благодаря ему изменилась и моя жизнь, и жизнь моей семьи. Здесь присутствует моя мама, Серебряный директор ССИ. Я очень хотела что-то поменять в своей судьбе, но не знала как. Мне показали такую возможность, и я ей воспользовалась. Для своих людей я сама стала примером.

**Альфия Пименова** (Нижнекамск, Татарстан): - Я мечтала, чтобы вся моя команда была на форуме, поэтому говорила каждому свое. Одним: «Если хотите состояться в этом бизнесе, вы должны быть здесь». Другим: «Желаете ощутить мощь компании, поехали со мной». Третьим: «Чтобы увидеть столько ненормальных людей, как вы, надо приехать в Москву».

**Алексей Гладыш** (Харьков, Украина): - В первую очередь лидер должен определить для себя, кем он хочет быть в жизни. Во вторую – стать тем человеком, за которым пойдут люди. И больше ничего не надо говорить.

**Тамара Насадик** (Романово, Житомирская обл., Украина): - Я думала, как ответить на этот вопрос – формально или честно. Решила отвечать

честно. Не я привезла своих Директоров, а они меня. У меня были тяжелые обстоятельства, и я не собиралась ехать, но они меня уговорили. У меня отличные люди!

Вопрос:

**Какую роль в вашей жизни играют мероприятия компании?**

Ответ:

**Светлана Алексахина** (Архангельск, Россия): - В течение шести лет я не прислушивалась к своим наставникам – Елене Сванецкой, Кириллу и Елене Серебряковым и Алексею Луконину, призывавшим меня ездить на события. И только, когда два года назад начала это делать, мои успехи стали заметными. Даже если ваш наставник всего на два часа дольше, чем вы в компании, у него все равно опыта больше.

Прислушивайтесь к нему. На форум я привезла 15 Диреторов.

**Сергей Тишин** (Москва, Россия): - Я по специальности терапевт. До форума бывал на одном-двух событиях компании, но все равно сомневался, ехать ли. Когда решил посоветоваться со своим другом и спонсором Сергеем Макеевым, он ответил, что, если я хочу развиваться, сомнений быть не должно. Леонид Лапп сказал: «Чтобы стать успешным, надо быть упрямым». Я пока не очень успешен, но сильно упрям. Я упорно искал людей, говорил им, что, если они проведут эти два дня как обычно, их жизнь не изменится. А вот если приедут, то откроют для себя много такого, что повернет их судьбу в лучшую сторону. Хочу сказать спасибо тем Директорам, которые меня услышали.

**Снежана Новикова** (Воронеж, Россия): - Я не пропустила ни одного мероприятия компании и думаю, что добилась успехов благодаря этому. У меня поначалу ничего не получалось, но события перестраивали мои взгляды на жизнь и бизнес. Сегодня со мной 18 человек. Спонсор достается тому, кто его достает. А меня достать может только тот, кто бывает на мероприятиях.

## 100 МЕТОДОВ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ

### Постановка цели должным образом

1. Примите решение прямо сейчас о том, что добьетесь успеха.
2. Поверьте в то, что Вы добьетесь успеха.
3. Запишите Ваши цели на бумаге.
4. Определите преимущества, которые Вы получите, если добьетесь поставленных целей.
5. Определите положение, в котором Вы сейчас находитесь.
6. Установите календарную дату для достижения поставленных целей.
7. Попробуйте учесть все возможные препятствия, которые Вам необходимо преодолеть.
8. Определите навыки и знания, которыми Вам необходимо овладеть, чтобы добиться поставленных целей.
9. Определите, как получить эти знания.
10. Дайте себе слово, что Вы никогда не отступите от принятого решения и будете следовать поставленной цели несмотря на все возникшие трудности и препятствия.

### Как развить сознание успеха

11. Развивайте в себе позитивное отношение к событиям, людям, ситуациям; сохраняйте это отношение в себе.
12. Примите на себя ответственность за то положение в жизни, в котором Вы сейчас находитесь.
13. Развивайте в себе веру в компанию, продукт и возможность добиться успеха.
14. Поддерживайте собственный энтузиазм, несмотря на то, светит ли солнце или идет дождь и, несмотря на все тяготы жизни.
15. Настойчивость необходима для успеха; развивайте ее в себе и сохраняйте.
16. Желание быть, делать и иметь все в этом мире – это Ваша философия.
17. Дисциплина – это мастер-ключ к долгосрочному успеху.
18. Будьте мужественны, так как мужество – это благородство в испытаниях.
19. Развивайте уверенность в себе и будьте готовы преодолеть самые невероятные трудности.
20. Испытывайте страсть, страсть – это энергия, которая продвигает по пути успеха.

### **Разработка плана действий**

21. Посмотрите на свою конечную цель и определите, что Вам необходимо для того, чтобы достичь ее.
22. Определите, сколько времени Вам необходимо затрачивать на бизнес ежемесячно, каждую неделю, каждый день.
23. Определите, какую сумму денег Вы вложите в бизнес для того, чтобы добиться успеха.
24. Определите, какого рода инструменты Вам нужны, чтобы преуспеть.
25. Определите, с каким количеством людей Вам необходимо переговорить в течение месяца.
26. Определите, какое количество визитных карточек Вам необходимо раздать в течение месяца.
27. Определите, какое количество презентаций Вам необходимо провести в течение месяца.
28. Определите, сколько новых дистрибьюторов Вам необходимо спонсировать в течение месяца.
29. Определите, сколько потребителей Вам необходимо для выполнения месячного объема продаж.
30. Определите, какое количество дистрибьюторов Вам необходимо спонсировать для того, чтобы найти лидера.

### **Инструменты сетевого маркетинга**

31. Разговор по телефону между тремя собеседниками (спонсор – старший по линии).
32. Автоответчик.
33. Факс.
34. Абонентный ящик.
35. пейджер.
36. Компьютер.
37. Модем.
38. Визитные карточки с указанием рода деятельности.
39. Профессионально оформленный бланк.
40. Диктофон.

### **Методы эффективного набора дистрибьюторов**

41. Личные результаты.
42. Положительные отзывы Ваших клиентов.
43. «Холодные» телефонные звонки.
44. Почта.

45. Телефон.
46. Интернет.
47. Электронная почта.
48. Семинары.
49. Использование компьютерных баз данных.
50. Визитные карточки.

### **Как устраивать презентации, чтобы люди Вам верили**

51. Презентации должны быть короткими: не более 45 минут.
52. Вы должны знать свой продукт изнутри.
53. Когда говорите о компенсационном плане, то говорите только об основах.
54. Если Вы недавно работаете в системе МЛМ, то пользуйтесь авторитетом и знаниями спонсора.
55. Ваш потенциальный дистрибьютор имеет только лишь один вопрос: «Что во всем этом лично для меня?», и поэтому Вы всегда должны пытаться ответить на этот вопрос.
56. Эффективная презентация должна включать в себя: рассказ об МЛМ, рассказ о компании, продукте, обучении и компенсационном плане.
57. Будьте непобедимы, работайте профессионально и с большим энтузиазмом. Все должно быть доведено до слушателей доходчиво и непринужденно.
58. Включайте фактический материал для подтверждения качества продукта и иллюстрации широких возможностей, но помните, все это должно быть подано кратко.
59. Практика приводит к совершенству. Записывайте свои выступления на аудио- и видео для самооценки.
60. Будьте искренни!

### **Что нужно делать, чтобы потенциальный дистрибьютор превратился в дистрибьютора компании**

61. Очень важно положительное общее впечатление: обычно Ваш потенциальный сотрудник уже принял решение задолго до Вашего предложения присоединиться к компании.
62. Когда Вам говорят «нет», это не означает окончательного решения: обычно необходимо несколько встреч, чтобы человек принял Ваше предложение.
63. Помните, что Ваш потенциальный дистрибьютор может принять решение, только если он получает новую информацию.

64. Никогда не показывайте своего разочарования, никогда не спорьте; возможно, Вы одержите победу в споре, но в денежном отношении – проиграете.
65. Всегда помните о тех стандартных возражениях еще до того, как они будут произнесены.
66. Помните, что лично Вы и та счастливая возможность, которую Вы предлагаете, являются для людей единственной возможностью обрести финансовую свободу.
67. Не отождествляйте себя с возможностью, которую Вы предлагаете; когда кто-то говорит «нет» не Вам, а этой возможности.
68. Помните, что MLM – это просто бизнес сортировки, и поэтому не тратьте время на людей, которые немотивированны или не подходят по своим качествам для этого бизнеса.
69. Никогда не сомневайтесь в возможности убедить человека в преданности делу, если Вы заинтересованы в этом деле.
70. Бесспорно, что привлекая для большей убедительности тех, кто выше Вас в структуре или имеет высокий авторитет. Вы повышаете свои шансы на успех.

#### **Как набрать новых дистрибьюторов и как сделать, чтобы они все делали правильно**

71. Помогайте им установить краткосрочные и долгосрочные цели.
72. Поддерживайте личный контакт со своими дистрибьюторами.
73. Важно, чтобы они осознавали, для чего они занимаются этим бизнесом, - это прибавляет энергии.
74. Они должны быть преданы этому делу и заниматься им хотя бы в течение одного года.
75. Помогите им разработать план для достижения их целей.
76. Помогите им составить список потенциальных клиентов и дистрибьюторов.
77. Планируйте совместные встречи с их гостями в течение первых 30 дней.
78. Поощряйте их действия, если они достигнут установленного уровня в течение 30 дней.
79. Разработайте для них план на 90 дней по прибыли.
80. Учите их правильно определять будущих лидеров и проводить с ними 80 % своего рабочего времени.

#### **Как сохранить активность организации, которая работает под Вами**

81. Для продуктивной работы Вашей организации очень важно быть в постоянном контакте с ней.
82. Ежемесячно устанавливайте связь со всеми членами своей структуры.
83. Обеспечивайте сотрудников своей структуры текущей информацией, своевременно сообщайте о всех мероприятиях компании и Вашей структуры.
84. Вы должны иметь личный контакт по телефону с Вашими прямыми сотрудниками хотя бы раз в неделю.
85. Организуйте соревнование по объемам продаж и закупок и по набору новых членов.
86. Поощряйте своих лучших сотрудников. Не оценивайте, а цените их за достигнутые результаты, даже если они невелики.
87. Регулярно обучайте их рационально пользоваться телефоном.
88. Организуйте регулярные встречи и собрания для Вашей структуры.
89. Создайте рабочую группу по активизации деятельности структуры.
90. Будьте ответственным лидером и поддерживайте всех, кто ниже Вас по линии, в течение 24 часов в сутки.

**Чтобы стать успешным, необходимо:**

91. Желание работать.
92. Постоянное самосовершенствование и желание учиться.
93. Страсть, энтузиазм.
94. Понимание того, что для улучшения существующего положения дел нужно самому стать лучше.
95. Относиться к себе критически и работать над устранением недостатков.
96. Признать, что постоянство и упорство – это ключ к успеху.
97. Верить компании, с которой Вы сотрудничаете.
98. Вести дела профессионально и согласно этическим нормам.
99. Помогать другим.
100. Любить людей и идти к ним с открытым сердцем.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Успех, удача не приходят сами собой. Прежде всего, пойми, тебе это нужно? Для чего нужно? Может быть совсем не твое? Но если ты чувствуешь, если ты хочешь – помни, везет тем, кто везет.

Итак, секреты успеха – цель, план работы над собой, рост профессионализма и регулярные ежедневные действия.

В любом деле, когда ты достигаешь мастерства, это поднимает тебя на новый уровень востребованности, влияния и вознаграждения.

Я надеюсь, моя подборка полезностей пригодится в жизни, поможет совершать действия в правильном направлении.

Используйте в работе, вносите дополнения, свои коррективы.

Буду рада получить ваш отзыв

[svk-02@mail.ru](mailto:svk-02@mail.ru)

Скайп: svk-02

Мой блог: <http://sayapina-val.ru/>

Успеха вам!